TERREL ET LEJEUNE &
& TRAITÉ DES
OPÉRATIONS COMMERCIALES
DE BANQUE

MASSON & C^{ie} Éditeurs

TRAITÉ
DES
Opérations commerciales
DE BANQUE

Tous droits réservés

EcF.
T325t

TRAITÉ

DE

Opérations commerciales DE BANQUE

PAR MM.

Henry TERREL

Docteur en droit, ancien professeur
Inspecteur de la Société Générale.

Henri LEJEUNE

Sous-chef de la Direction des Agences
de la Société Générale.

83524
19/9/07

PARIS

MASSON ET C^{ie}, ÉDITEURS

120, BOULEVARD SAINT-GERMAIN

1905

TRAITÉ DES OPÉRATIONS COMMERCIALES DE BANQUE

NOTIONS PRÉLIMINAIRES

CHAPITRE PREMIER

NOTIONS GÉNÉRALES SUR LES OPÉRATIONS DE BANQUE.

Définition courante de la Banque. — Méthode pour arriver à une définition claire. — Division des opérations de banque : opérations avec la clientèle capitaliste, opérations avec la clientèle commerciale.

Caractères distinctifs des deux sortes d'opérations : 1° au point de vue des ressources dont disposent les banques ; 2° au point de vue du rôle économique des banques ; 3° au point de vue de la nature juridique des opérations ; 4° au point de vue du risque couru ; 5° au point de vue de l'importance du rôle des banques dans chaque catégorie d'opérations.

Les opérations de Banque sont multiples et variées comme les manifestations de la vie économique des peuples modernes. L'industrie de la banque s'est modi-

fiée en se compliquant, afin de répondre à des besoins rendus sans cesse plus nombreux par le prodigieux développement que, depuis un demi-siècle, les inventions nouvelles ont donné aux transactions de tous ordres.

Il s'ensuit qu'il est difficile de trouver une définition assez compréhensive pour embrasser l'ensemble des opérations de banque, assez précise pour satisfaire l'esprit.

Il allait de soi qu'on dût chercher les éléments de cette définition dans la définition même du métier de banquier. Le banquier est un marchand d'argent, répètent les auteurs qui traitent de la matière. Faire la banque c'est acheter et vendre de l'argent.

Nous avons bien raison de nous méfier des définitions trop largement compréhensives. A la vérité on ne sait pas grand'chose, quand on sait que le banquier est un marchand d'argent, car il faut bien avouer que la marchandise est d'ordre si spécial qu'on en comprend mal, au premier abord, les transactions possibles.

Encore qu'elle soit obscure, cette définition renferme une très large part de vérité. Le banquier opère, en dernière analyse, sur les métaux précieux, dont les civilisations ont fait, au fur et à mesure qu'elles se développaient, la matière immédiatement échangeable, sous une forme ou sous une autre.

L'étymologie du mot banquier n'en rappelle que très indirectement la signification. Le mot latin « argentarius », qui désignait cette profession vieille comme le monde, est autrement plus expressif. Mais, encore une fois, il y a tant de façons d'opérer sur la matière qui sert aux échanges de toute nature, qu'il faut se résigner à sacrifier la brièveté de l'exposé à la clarté de l'explication. Le banquier n'est plus exclusivement un prêteur dont les services se paient plus ou moins cher, suivant les circonstances ; son rôle s'est étendu ; il est devenu le guide et l'auxiliaire du capitaliste, l'intermédiaire entre les capitaux à employer et les entreprises qui les mettent en

œuvre; enfin, dans des cas particuliers, le crédit personnel du banquier a rendu possible la circulation fiduciaire qui élargit indéfiniment le marché de l'argent.

Et, si vaste est le champ d'action du banquier, dans chacune des voies ouvertes à son activité, qu'on peut à la rigueur concevoir des banques qui traiteraient exclusivement l'une ou l'autre catégorie d'opérations que nous venons d'esquisser à grands traits.

De là les classifications maintes fois tentées et les divisions rigoureuses dont la réalité démontre malheureusement le caractère factice et conventionnel. Il n'y a pas entre les opérations de banque, de quelque ordre qu'elles soient, une incompatibilité essentielle, une radicale opposition de nature; en définitive, les unes vivent des autres. Les expressions *banques de dépôt*, *banques financières*, *banques de crédit*, etc., sont devenues courantes; mais on serait bien embarrassé pour citer un établissement qui justifiait pleinement la définition de l'une ou l'autre de ces désignations (1). A la vérité, les organismes compliqués que sont les banques modernes ont entre eux tant de points communs qu'il paraît impossible de les répartir en catégories absolument distinctes, sans multiplier outre mesure les exceptions, et, par suite, infirmer les considérations théoriques qui auraient servi à établir la classification.

Ne vaudrait-il pas mieux observer la vie quotidienne d'une banque, en comprendre isolément chacune des manifestations et ramener enfin au plus petit nombre possible de principes généraux la multiplicité des opérations? Cette méthode, qui prend pour point de départ

(1) Cette observation est rigoureusement vraie en ce qui concerne les banques françaises. Certaines banques allemandes justifieraient peut-être, dans une assez large mesure, l'appellation de banques financières.

Une banque belge, qui s'était installée en France et qui y avait multiplié ses succursales au cours de ces dernières années, s'était consacrée exclusivement aux affaires financières. L'expérience n'a pas été heureuse et le discrédit qui en est résulté n'est pas fait pour encourager de nouvelles tentatives de ce genre.

les données de l'expérience, doit avoir la préférence dans un ouvrage sans prétention, où les auteurs veulent surtout exposer leurs connaissances pratiques pour faciliter aux autres l'exercice de leur propre métier.

La difficulté est de choisir judicieusement le sujet d'observation. Le sujet idéal serait une banque qui ferait une part égale à chaque nature d'opérations, dont l'activité se porterait également sur tous les points. Les grands Établissements de crédit, par la puissance financière qu'ils doivent à l'abondance de leurs ressources, par les larges moyens d'action que leur donne le vaste réseau de leurs succursales, semblent réaliser cette conception d'une banque particulièrement apte à traiter toutes les opérations possibles. Aussi bien, la diversité de leur clientèle, l'étendue de leurs relations les empêcheraient de se spécialiser dans une branche déterminée.

Il n'est pas besoin d'une longue pratique pour s'apercevoir qu'il y a dans la clientèle des grands Établissements de crédit une division nettement marquée : d'une part les capitalistes, d'autre part les commerçants. Il importe peu qu'il y ait des clients à la fois capitalistes et commerçants : car leur personnalité se dédouble, pour ainsi dire, à tel point que les opérations qu'ils traitent en tant que commerçants, et celles qu'ils traitent en tant que capitalistes donnent lieu, la plupart du temps, à l'ouverture de comptes distincts.

La manière dont le travail est réparti entre le personnel d'une banque démontre que la distinction fondamentale que nous venons d'établir a servi de plan à l'organisation intérieure des différents services. D'un côté, les services qui concernent la clientèle capitaliste, tels que le service des titres, le service des coupons : de l'autre, les services qui concernent la clientèle commerciale, tels que le service du portefeuille, le service des changes. Selon l'importance de l'Établissement, ces services se subdivisent

ou se complètent ; mais la division originaires des deux branches d'opérations subsiste toujours. Du service des titres, par exemple, on peut détacher le service de la Bourse ou des Fonds publics ; on conçoit en effet que le maniement matériel des titres et l'exécution ou la transmission des ordres d'achat ou de vente puissent justifier la coexistence de deux services autonomes. C'est la division du travail ; c'est l'application d'un principe économique dont l'expérience a démontré la valeur. Quelque nombreuses cependant que soient les subdivisions, tous ces services conservent entre eux comme un air de famille : pour une même opération, le même client peut avoir à s'adresser successivement à chacun d'eux.

Il en va de même des services concernant la clientèle commerciale.

Le service du portefeuille, unique dans un établissement de faible importance, se subdivise au fur et à mesure que les affaires prennent de l'extension. Il y aura un service qui s'occupera exclusivement des retours impayés, un autre des renseignements sur les signatures qui figurent sur les effets de commerce, etc. Les besoins d'une place, la nature particulière des affaires qui s'y traitent peuvent aussi nécessiter la création de services spéciaux, rattachés au service du portefeuille. Les effets documentaires dominent-ils, par exemple, dans un portefeuille ? les nantissements sur marchandises ou sur documents sont-ils fréquents ? un « service de marchandises » est nécessaire pour assurer le contrôle minutieux et délicat de cette sorte de gage. Ce ne sont toujours que les ramifications d'un même service, répondant aux exigences d'une même clientèle.

Nous pouvons donc conclure : 1° l'expérience démontre que la clientèle des banques se compose de deux éléments nettement définis : les capitalistes et les commerçants ; 2° cette distinction est si rigoureusement exacte qu'elle a fourni le plan de l'organisation intérieure des banques.

Il faut insister sur la division des opérations de banque en deux branches distinctes. Cette division n'est rien moins que superficielle. Sans doute, toutes les opérations de banque tendent à l'unité d'un même but et concourent également au résultat total. Cette unité s'exprime, du reste, dans deux services communs : « la caisse » et « la comptabilité » ; le premier où viennent se fondre toutes les opérations, le second où elles sont toutes enregistrées. Ces deux services couronnent l'organisation intérieure que nous avons précédemment ébauchée. Toute opération de banque se traduit en fin de compte, à la caisse par un mouvement de fonds, un versement ou un retrait, à la comptabilité par un « plus » ou un « moins », une écriture de débit ou de crédit.

La définition que nous rejetions comme trop obscure, au début de ce chapitre, s'éclaire maintenant d'un jour nouveau. Il apparaît de plus en plus que le métier de banquier consiste à recevoir et à donner de l'argent, sans que cet argent représente une valeur d'échange. L'argent est la matière immédiate sur laquelle s'exerce l'industrie de la banque, alors que, dans tout autre commerce, il est la représentation d'une autre valeur : « un équivalent » au sens propre du mot. Seules varient les causes des mouvements de fonds dans la caisse du banquier : il y a autant d'opérations de banque distinctes que de causes susceptibles de modifier et l'importance et le sens de cette circulation d'argent.

1° *Au point de vue des ressources dont disposent les Banques.* — Parmi les opérations de banque il en est qui paraissent avoir surtout pour résultat d'amener l'argent dans la caisse des banques, les autres qui sont surtout des moyens de remployer les capitaux accumulés. Les premières opérations sont le propre de la clientèle capitaliste ; les secondes concernent la clientèle commerciale. C'est le premier caractère distinctif des deux branches d'opérations de banque. Nous nous demanderons immé-

dialement à quel titre les uns amènent les capitaux, à quel titre les autres les emploient. Cette question est capitale si l'on ne veut pas se borner à une étude fragmentaire d'opérations isolées, mais au contraire s'élever à une vue d'ensemble.

2° *Au point de vue du rôle économique des Banques.*

Nous considérons une banque comme un organisme doué d'une vie intense, prenant et rendant tour à tour ; ce qui entre en contact avec lui augmente sa vitalité ou lui est une occasion de la dépenser. Envisager ainsi l'entrée et la sortie des capitaux, dans les banques, c'est se placer à un point de vue qui dépasse considérablement celui d'un simple contrat d'achat ayant pour contre-partie un contrat de vente. C'est aussi un point de vue plus juste : si la fonction des petits banquiers d'autrefois pouvait tenir dans les limites étroites d'une semblable définition, le rôle des grandes banques d'aujourd'hui paraît la déborder de toutes parts.

On ne peut se défendre d'un certain sentiment d'admiration pour l'industriel génie des financiers qui ont réussi, par de longs et laborieux efforts, à mettre réciproquement au service les uns des autres les intérêts les plus divers. L'énormité des chiffres qui s'étalent dans les bilans des principaux Etablissements de crédit ne laisse pas d'avoir une certaine grandeur. A les examiner de près, on en arrive à ne plus comprendre que ce formidable échange de millions puisse être simplement un vulgaire marché d'argent, un achat et une vente.

Nous sommes en présence d'un phénomène économique de portée plus haute. Le capital propre de la banque qui s'inscrit en tête, sur la liste des ressources dont elle dispose, apparaît comme le noyau embryonnaire auquel se sont successivement agrégés les capitaux étrangers ; le total de ces ressources, le chiffre global du passif au bilan ne forme plus qu'un bloc qui est l'expression même de la puissance, de la force vive de l'Etablissement.

L'assimilation des apports de toute nature est si parfaite, la fusion dans un même tout en est si complète, que l'origine de chacun de ces apports n'a plus, en somme, qu'un intérêt secondaire. C'est comme une immense association de capitaux dont la banque aurait fourni, par son propre capital, le premier appoint.

En sens inverse, les opérations commerciales de banque évoquent aussi l'idée d'une association, d'une coopération de la Banque et du commerce. La Banque, forte de ses propres ressources et des ressources puisées dans une partie de sa clientèle, apporte au commerce et à l'industrie son argent et son crédit. Et, là encore, les opérations de banque paraissent dépasser infiniment la limite et le but d'une vente d'argent. C'est surtout dans les nombreuses opérations commerciales de banque qui ne consistent pas dans une avance pure et simple de fonds, que l'idée de coopération apparaît le plus nettement. La signification de ces opérations nous échapperait complètement si nous nous en tenions à la conception étroite d'un marché d'argent. Quand un banquier accepte une traite au lieu et place de son client pour faciliter, par la garantie d'une signature connue, la rapidité et la sécurité d'une transaction, est-ce autre chose qu'un risque solidairement assumé en échange d'une rémunération déterminée? Ce ne serait que par une extension abusive du sens et de la portée des mots qu'on pourrait appeler semblable opération une vente d'argent. Ce qu'on inscrit au bilan des Banques sous la rubrique « participations financières », « participations commerciales », est-ce autre chose qu'une association limitée dans son chiffre? Le terme de participation est suffisamment explicite par lui-même. Il n'est certes pas dans notre pensée de pousser trop loin l'assimilation des opérations de banque proprement dites et des opérations plus spéciales groupées sous le nom de « participations ». Nous aurons au contraire à les distinguer soigneusement dans l'étude indis-

pensable que nous serons amenés à faire des bilans de nos grandes institutions financières. Il suffit que nous observions dès maintenant que ces deux sortes d'opérations, l'une et l'autre servant au emploi des capitaux, quoique distinctes au double point de vue, d'une part, de l'étendue et de la durée des risques courus, d'autre part, de l'importance des profits escomptés, tendent néanmoins à un but commun : aider la production de la richesse, en élargir les moyens d'action.

Qu'il importe, en effet, dans la question qui nous occupe, que les capitaux avancés par les banques soient plus ou moins complètement aliénés, que la durée de l'opération soit plus ou moins longue, que l'association de la banque et de son client soit, en un mot, plus ou moins complète ? Le résultat économique est identique. Quand nous envisagerons l'intérêt de la banque elle-même, les conditions normales de sa sécurité et de son crédit, ces questions actuellement secondaires passeront au premier plan. Or nous n'en sommes encore qu'au rapport des banques et de leur clientèle. Il suffit qu'à ce point de notre étude les deux branches de cette clientèle, dont les intérêts et le rôle sont si différents, apparaissent comme deux facteurs égaux de la production et de la circulation de la richesse, les banques étant pour l'un et l'autre un centre commun d'activité. Et ceci paraît d'une rigoureuse exactitude.

3^e *Au point de vue de la nature juridique des opérations de banque.* — Il ne faudrait cependant pas que le souci de définir le rôle des banques et de comprendre le fonctionnement de leur puissante organisation, fit négliger le contrat qui les lie individuellement à chacun de leurs clients. Nous avons repoussé la théorie d'un achat et d'une vente d'argent, d'abord parce qu'elle est trop étroite : à l'analyser de plus près, elle paraît en outre contraire à l'intention des parties contractantes. Acheter et vendre implique une

idée d'appropriation d'une part, d'aliénation d'autre part.

Pouvons-nous dire que la clientèle qui dépose ses fonds dans les banques a l'intention de les aliéner, et la banque de se les approprier définitivement ? Disons-nous, en sens inverse, que les fonds avancés par les banques à leur clientèle commerciale sont également aliénés par les unes au profit de l'autre ? Assurément non ; il n'y a pas là un déplacement absolu et définitif du droit de propriété, mais simplement un dessaisissement momentané.

Cette marchandise de caractère si spécial qu'est l'argent se prêterait-elle à semblable transaction ? Il est difficile de le soutenir. Une vente n'est que l'échange d'une valeur quelconque contre une autre valeur, l'argent (1), dont c'est le propre d'être fixe et déterminée. Il y a dans toute vente une spéculation qui serait impossible si les deux valeurs échangées étaient également invariables. Or, la valeur de l'argent, de la monnaie, est par avance fixée ; elle sert elle-même de base à l'appréciation des autres valeurs ; la vendre ne serait autre chose, au moins dans le marché intérieur, qu'en échanger des quantités égales, opération inutile et vaine. Du reste, le banquier donne plus qu'il n'a reçu et reçoit plus qu'il n'a donné.

Résolvons-nous donc à abandonner, pour n'y plus revenir, cette théorie, commode sans doute, mais insuffisante à donner une idée juste des opérations de banque, tant au point de vue économique qu'au point de vue juridique.

Il ne faut pas non plus se dissimuler que l'idée séduisante d'une vaste association de capitaux par l'intermédiaire des banques n'éclaire, elle aussi, qu'une partie de la question. Le lien de droit qui oblige réciproquement les banques et leurs clients ne se peut exprimer dans une

(1) Argent est pris dans le sens de monnaie, ici, comme du reste précédemment. Le commerce des métaux précieux non monnayés est distinct du commerce de banque proprement dit, ou n'y entre du moins qu'accessoirement.

formule aussi simple. Il ne suffit pas qu'en fait les banques aient associé dans un commun effort le capital inemployé et le travail qui le fait valoir, pour que nous nous contentions, à notre tour, d'une comparaison imparfaite entre les opérations de banque et le contrat de société tel que le définissent nos lois. C'est un aspect de la question, ce n'en peut être la solution complète.

Certes, il est souvent malaisé de préciser la nature juridique des opérations de banque ; la raison en est qu'elles se sont développées postérieurement à la rédaction de nos lois. Le législateur ne pouvait pas prévoir, au début du siècle dernier, les innovations que les nécessités de la pratique imposeraient. C'est ainsi que le « compte courant » est mentionné dans un article unique du Code de commerce ; la théorie des droits et des obligations qui en découlent a dû être éditée de toutes pièces ; de là les incertitudes et les contradictions de la jurisprudence.

Nous ne croyons pas davantage que la doctrine soit d'accord sur la nature des titres nominatifs, à ordre et au porteur. Il faut bien dire aussi que les idées traditionnelles en matière de droit, qui ont inspiré les rédacteurs de nos codes, sont souvent en opposition avec les réformes que des mœurs et des besoins nouveaux ont spontanément effectuées.

Dans les relations de la banque avec l'agriculture et le commerce maritime, le contrat de nantissement, pour ne citer qu'un exemple, a subi des modifications si profondes, qu'il n'y a souvent entre les opérations qu'on y rattache et le contrat classique qu'une communauté de nom (1).

Ce ne sera pas une des moindres difficultés à résoudre que de prendre parti entre les différentes théories juridiques qui se présentent, pour définir chacune des opérations de banque qui seront ultérieurement étudiées au cours de cet ouvrage. D'ores et déjà il faut se prononcer

(1) Warrants agricoles, Crédits documentaires, III^e partie, chap. I et II.

sur la nature des contrats qui lient le banquier au capitaliste qui lui apporte des fonds, et au commerçant qui lui demande un crédit, puisque ce sont les deux principales opérations de banque dont toutes les autres ne sont qu'une variété.

Là encore nous renouons à voir dans les deux cas l'endroit et l'envers d'une même opération. La simplicité de l'explication doit être une fois de plus sacrifiée au souci de l'exactitude.

Le capitaliste qui apporte ses fonds dans une banque a surtout pour but d'éviter les risques de perte et de vol, et subsidiairement d'user des services de caisse que lui offre le banquier, notamment pour les transports de fonds, les virements, etc. La rémunération qu'il attend en échange n'est que secondaire; en fait, l'intérêt qui lui est alloué est d'ordinaire restreint. L'idée de placement, de spéculation, de prêt, pour parler le langage juridique, n'entre qu'accessoirement dans son esprit. Les fonds ainsi confiés aux banques ou sont réservés aux besoins courants, ou n'attendent qu'un placement définitif, en vue d'un rendement meilleur. L'idée dominante est l'idée de « dépôt » avec toutes les conséquences de sécurité qu'elle comporte. Nous rattacherions sans hésiter au « contrat de dépôt » l'opération qui amène les capitaux dans les banques, si ces capitaux restaient indéfiniment à la disposition des déposants. Or, il n'en est rien; les capitalistes n'ignorent pas que leurs capitaux coopèrent à l'œuvre des banques; leur association avec elles, plus ou moins longue, plus ou moins étroite, n'en existe pas moins. Il y a pour eux un risque inhérent à la qualité même du dépositaire. C'est un dépôt sans doute; faute de mot plus exact, c'est le mot dont on se sert: « comptes de dépôts », « je dépose X francs », « les fonds déposés dans les banques » sont des expressions couramment employées.

Est-ce à dire que la législation rigoureuse du contrat de dépôt s'applique intégralement aux opérations de banque

qu'on y rattache? La négative ne fait pas de doute; il suffit pour s'en convaincre, de rapprocher des usages courants de la banque les dispositions du Code civil, art. 1915 à 1918.

En résumé, ce sont des opérations complexes qui ne peuvent être renfermées dans l'unité d'une même formule. Les litiges auxquels elles peuvent donner lieu sont difficiles à trancher en raison même de la diversité des principes juridiques qu'elles mettent en jeu. Mais, à notre point de vue de banquiers, il semble suffisant d'étudier les questions sous les aspects multiples qu'elles présentent, afin de les bien comprendre. C'est le lieu d'exprimer cette vérité que les cas litigieux ne sont plus du domaine de la banque proprement dite; ils sont les inconvénients inséparables de toute exploitation industrielle et commerciale. Chercher le principe directeur qui puisse éviter les contradictions de la jurisprudence et les incertitudes de la doctrine est une entreprise difficile et vraisemblablement même impossible.

Il est peut-être plus aisé de préciser le caractère distinctif des opérations commerciales de banque. On peut dire qu'en principe, c'est à titre de prêt que les banques se dessaisissent de leurs fonds. Sans doute, de même que les capitalistes, les banques se préoccupent de la sécurité de leurs placements, à un moindre degré cependant, car elles ont surtout en vue un emploi avantageux de leurs ressources. D'accessoire qu'elle était pour le capitaliste, la rémunération passe ici au premier plan. On peut dire, en d'autres termes, que le gain est la cause déterminante de l'action des banques, et que la considération du risque couru n'en est que l'élément modérateur.

Le langage courant traduit excellemment la différence essentielle entre ces deux natures d'opérations: on dit bien que les clients apportent, déposent des fonds dans les banques, mais, en sens inverse, on dit que les banques prêtent, font des avances, ouvrent des crédits à leurs clients.

1° *Au point de vue du risque couru.* Il en résulte qu'au point de vue du risque couru les deux catégories d'opérations de banque se distinguent plus nettement encore. En thèse générale, les opérations avec la clientèle capitaliste, au contraire des opérations commerciales, ne présentent aucun aléa pour le banquier. En réalité, c'est un déplacement du risque : le risque est pour celui qui confie des fonds à l'autre. On comprend pourquoi les opérations commerciales de banque exigent de la part de celui qui les traite, de nombreuses qualités dont les principales sont la prudence et le sang-froid. Il ne faut pas que l'opération de banque dégénère en spéculation hasardeuse, et il faut toujours se garder des dangereux entraînements.

Les opérations avec la clientèle capitaliste sont plus faciles à traiter. C'est une clientèle que le banquier s'attache par les commodités qu'il lui offre, par les services qu'il lui rend, par la sécurité qu'il lui inspire.

2° *Au point de vue de l'importance du rôle des Banques.* — Les banques ont surtout pour but d'attirer les capitaux à elles. Avoir des dépôts de fonds, les augmenter sans cesse, telle est l'opération fondamentale que les grandes banques traitent avec leur clientèle capitaliste. On pourrait presque dire que les autres opérations qu'elles font pour le compte de leurs déposants n'ont qu'un caractère accessoire, qu'elles sont faites à l'occasion et dans l'intérêt de l'opération fondamentale. Il est du reste à remarquer que dans toutes ces opérations que nous qualifions d'accessoires, les banques ne jouent que le rôle d'intermédiaires, de commissionnaires ; en un mot, elles « louent leurs services ». Dans les achats et ventes de bourse, dans les renouvellements et régularisations de titres, dans le paiement des coupons, peut-on définir autrement le rôle des banques ? C'est si vrai que leurs clients pourraient à la rigueur traiter directement eux-mêmes ces opérations ou recourir à d'autres intermé-

diaires que les banquiers. Il y a d'ailleurs des agents qui font profession de traiter exclusivement ces opérations, on les appelle des « remisiers », des « changeurs » ; ce ne sont pas des banquiers, au sens ordinaire du mot.

Accessoires par leur nature, ces opérations le sont encore par le bénéfice que les banquiers en retirent. Sans doute c'est une branche importante d'opérations, une grande partie du personnel des banques y est employée, et c'est enfin une source de produits appréciable. Il n'en est pas moins vrai qu'en traitant ces opérations, les grandes banques ont moins en vue le profit direct qu'elles en retirent, que le moyen d'amener à elles les capitalistes en leur offrant les commodités d'une organisation complète. Il n'est pas rare qu'en échange d'un gros compte de dépôts, le banquier renonce à réclamer une rémunération pour les opérations accessoires qu'il traite ; il lui arrive aussi d'exécuter des achats et ventes de bourse au simple courtage d'agent de change qu'il devra lui-même acquitter. Combien de banques, à titre de réclame, paient les coupons sans commission, et les paient même quelques jours avant l'échéance ? Non seulement elles renoncent ainsi à faire un gain quelconque, mais elles consentent encore à subir une perte d'intérêts. Ces pratiques, que les nécessités de la concurrence tendent à généraliser, seraient inexplicables si l'on ne se rendait compte que les banques demandent surtout aux capitalistes le concours de leurs fonds. Pour l'obtenir, aucun sacrifice ne leur coûte.

Les opérations commerciales de banque, qui comprennent la presque totalité des opérations de remploi, sont, au contraire des opérations avec la clientèle capitaliste, directement productives ; elles sont l'expression de la force et de la vitalité des banques ; la mesure de leur puissance.

CHAPITRE II

LES BILANS DES BANQUES.

Section I. — Passif des banques ; leurs ressources. — 1° Capitaux propres des banques : Capital, Réserves ; 2° Capitaux empruntés ; 3° Postes du passif ne constituant que pour partie, ou ne constituant pas des ressources proprement dites ; 4° Engagements ne figurant pas au passif des banques.

Section II. Actif des banques ; l'emploi de leurs ressources.

1° Emplois à échéance plus ou moins éloignée : Participations ; Portefeuille-titres ; Immeubles ; 2° Emplois à court terme : Opérations commerciales de banque ou opérations de banque pure.

Le capital propre des banques et les ressources provenant de leurs dépôts forment l'ensemble de la matière qu'elles mettent en œuvre. Les opérations dans lesquelles elles emploient leurs capitaux sont de natures très diverses ; les opérations commerciales de banque, qui sont l'objet exclusif de cet ouvrage, en constituent la majeure partie. Mais, si l'on peut en quelques mots indiquer les sources auxquelles les banquiers puisent leurs capitaux, il en va tout autrement de leurs opérations d'emploi. L'étude des bilans donne sur le premier point des renseignements complets ; sur le second point, les indications sont extrêmement vagues, parce qu'on ne résume pas, sous quelques courtes rubriques, la vie intense et compliquée des banques.

Cependant, à mieux connaître l'origine des fonds, on comprend mieux les conditions rigoureuses qui doivent

en déterminer l'emploi. Il n'est pas sans intérêt non plus de savoir comment se traduisent, dans la réalité, les théories exposées au chapitre précédent.

Les mots d'*actif* et de *passif*, qui désignent les deux parties d'un bilan, expriment, d'une part, les droits de créance et les droits de propriété qui forment l'avoir, d'autre part, les sommes à payer dans un délai plus ou moins long qui constituent les dettes de la maison, de l'établissement qui présente l'état de ses affaires. La différence entre les deux sommes exprime, à la date où le bilan est établi, le bénéfice réalisé et non encore prélevé par les intéressés. Ce bénéfice ressort au poste « Profits et Pertes ». Les Profits et Pertes s'inscrivent au passif, si l'exercice est en bénéfice, à l'actif, s'il est en perte. En effet, dans le premier cas, les Profits et Pertes balancent un excédent d'actif; dans le second cas, un excédent de passif.

C'est donc la situation de la maison ou de l'établissement qu'on expose ainsi. On se place au point de vue d'une liquidation immédiate et on en suppose les résultats.

Si l'on envisage au contraire la suite de l'exploitation, le passif n'apparaît plus comme une charge à acquitter, mais bien plutôt comme l'énumération des ressources dont l'établissement dispose.

Le capital apparaît comme le premier instrument de travail; les dettes de toute sorte comme l'utilisation des crédits ouverts. C'est dans ce sens qu'on a pu dire que l'étendue du passif est la mesure de la richesse du débiteur et de la confiance qu'il inspire. Inversement, l'actif apparaît moins comme le gage à réaliser au profit des créanciers, que comme l'emploi du capital propre et des capitaux empruntés. Il est, en quelque sorte, la brève énumération des diverses branches dans lesquelles s'exerce l'activité de l'établissement.

On pourrait donc appeler le passif « ressources »

l'actif « emploi des ressources ». Cette dénomination, que nous n'avons pas le mérite d'innover, nous semble plus apte à faciliter l'intelligence de cette étude (1).

Section I - PASSIF DES BANQUES ; LEURS RESSOURCES.

Les ressources des banques se composent de deux éléments principaux : leur capital propre et les capitaux empruntés. Nous prenons le mot « empruntés » pour l'opposer au mot « propre » ; nous pourrions dire aussi les capitaux étrangers, si le terme n'était pas lui-même trop vague.

Nous avons précédemment défini le contrat qui lie le banquier à sa clientèle capitaliste, et nous n'y avons vu ni un contrat de prêt, ni un contrat d'achat. Il importait donc dès le début de préciser le sens que nous donnons au mot « empruntés » pour éviter toute confusion.

Il y a enfin au passif du bilan des banques quelques postes qui ne représentent pas, à proprement parler, des ressources : ce sont soit des contre-parties de divers articles de l'actif, soit l'expression d'opérations de nature spéciale. Nous en traiterons brièvement au troisième paragraphe de ce chapitre.

1^o Capitaux propres des Banques. -- Les capitaux propres sont : le capital proprement dit et les réserves.

A. Le capital proprement dit des banques représente la plus faible partie de leurs ressources. Aussi a-t-on pu dire qu'il constituait plutôt un fonds de garantie. Il est évident qu'il y a entre ce capital et l'étendue des affaires

1. Voir la remarquable étude sur « le Bilan de nos Sociétés de Banque », publiée dans la *Revue économique et financière*, par M. Kergall (numéros du 21 avril au 19 mai 1900).

traitées une véritable disproportion. Il ne paraît figurer au bilan que comme le gage commun de ceux qui ont confié leurs capitaux aux banques, et il n'est pas douteux que le public le considère comme éventuellement destiné à combler les déficits possibles.

Néanmoins, et quelle que soit d'ailleurs l'autorité de ceux qui ont soutenu cette manière de voir, il est difficile d'en accepter les conséquences, si tant est qu'il soit possible de la concilier avec les autres données que fournit l'étude des bilans. C'est une idée d'une vérité plus apparente que réelle.

Un fonds de garantie, en effet, devrait être théoriquement, sinon immobilisé, ce qui serait certainement contraire au rôle des banques, tout au moins réservé à des opérations d'une exceptionnelle sécurité.

Or, il n'en est pas ainsi. Le capital propre des banques, justement parce qu'il est leur propriété, est, entre toutes leurs ressources, celle dont elles disposent pour les opérations plus rémunératrices et par suite plus risquées. C'est à bon droit qu'elles estiment pouvoir s'en servir à leur gré, n'ayant d'autre préoccupation que celle de leur propre succès. Ce sont en outre des fonds qui ne seront jamais exigibles, pendant toute la durée de la banque elle-même.

Singulière garantie, en vérité, que celle dont la valeur est employée en des opérations plus dangereuses et de plus longue haleine !

Enfin, à côté du capital figurent des garanties proprement dites, qui ne s'y ajoutent pas purement et simplement, dans un but identique, mais qui constituent bien un élément nouveau. Ce sont les *réserves*. Il est impossible de classer, au même titre, le capital et les réserves sous une même dénomination.

La contre-partie des réserves, à l'actif, doit être fournie soit par des opérations d'une exceptionnelle sécurité, soit par des immeubles, soit par des valeurs mobilières

achetées, non comme spéculation, mais comme placement. Les réserves doivent être, en un mot, soustraites aux risques de l'exploitation. A cette condition, elles constituent le véritable fonds de garantie.

Les grandes sociétés de crédit, qui nous fourniront, ici encore, notre sujet d'observation, ont progressivement augmenté leur capital depuis les trente ou quarante ans qu'elles existent.

Au 31 décembre 1903, le Crédit Lyonnais vient en tête avec 250 millions de capital, la Société Générale ensuite avec 200 millions, le Comptoir d'Escompte avec 150 millions, le Crédit Industriel avec 80 millions.

Le *Crédit Lyonnais*, qui n'était à sa fondation en 1863, qu'une banque locale, a successivement porté son capital de 20 millions à 50 millions en 1872, à 75 millions en 1875, à 100 millions en 1879, à 200 millions en 1881, à 250 millions en 1900. Ses actions sont entièrement libérées depuis 1896. Le Crédit Lyonnais est actuellement, au terme de ce prodigieux développement, le premier Établissement de crédit.

La *Société Générale*, depuis ces dernières années, sous une direction particulièrement énergique et habile, regagne, à pas de géant, le terrain qu'elle avait perdu. Son capital a été porté de 120 millions à 160 millions en 1899, à 200 millions en 1903. Le succès de ces augmentations de capital est entièrement lié au succès de l'établissement lui-même; la possibilité de ces émissions successives dépend de la confiance inspirée aux souscripteurs. Les actions de la Société Générale sont libérées de 250 francs.

Le *Comptoir National d'Escompte de Paris*, qui a succédé en 1889 au Comptoir d'Escompte de Paris, s'est fondé au capital de 40 millions. Le capital fut porté la même année à 80 millions. En 1892, les actions furent libérées, en partie, au moyen d'une réduction de capital. Le nouveau capital de 60 millions ne tarda pas à être

porté successivement à 75 millions la même année 1892, à 100 millions en 1895, et enfin à 150 millions en 1900.

Le Crédit Industriel et Commercial (*Société Générale de Crédit Industriel et Commercial*) s'est contenté, de 1859 à 1900, d'un capital de 60 millions. En 1900, il a suivi le mouvement des autres sociétés de crédit et porté son capital à 80 millions. Les actions sont libérées de 125 francs seulement. Cet établissement n'a pas de succursales en province.

Chaque augmentation de capital a été pour les Sociétés de crédit la source d'importants bénéfices. Les cours de leurs actions avaient suivi la marche progressive de leurs affaires; les nouvelles actions, bien qu'émisses à un cours inférieur au cours coté et tout en laissant une marge rémunératrice aux souscripteurs, faisaient tomber dans la caisse de l'établissement, à titre gratuit, des capitaux considérables. Bénéfice rigoureusement licite et mérité, puisqu'il était la rémunération de longs et constants efforts. Le Crédit Lyonnais dont les actions étaient cotées plus de 1000 francs en 1900, a pu émettre cent mille actions nouvelles à 925 francs et verser ainsi à sa réserve 100 francs par action, soit 10 millions.

Les autres Sociétés de crédit, dans une moins large mesure, et proportionnellement aux cours de leurs actions anciennes, ont également bénéficié de leurs augmentations de capital.

Cette source extraordinaire de profits est évidemment le privilège exclusif des sociétés par actions. Les banques particulières n'y peuvent prétendre.

B. Réserves. — Les bénéfices provenant des augmentations successives du capital ont largement contribué à la constitution des importantes réserves qui figurent au bilan des grands Établissements de crédit. Leurs capitaux propres sont ainsi augmentés de sommes considérables qui constituent le véritable fonds de garantie. Là encore, le Crédit Lyonnais vient en tête avec une réserve

de 100 millions. Cet Établissement peut d'ores et déjà considérer qu'il a atteint un maximum : il peut dorénavant distribuer à ses actionnaires la totalité de ses bénéfices ; il est suffisamment prémuni contre les conséquences des crises imprévues.

Vient ensuite la Société Générale avec des réserves s'élevant à 21 250 000 francs, le Comptoir d'Escompte à 17 699 321, le Crédit Industriel à 10 millions.

La Société Générale et le Crédit Industriel, dont les actions ne sont pas libérées, offrent implicitement à leurs déposants la garantie éventuelle des versements complémentaires qui peuvent être appelés à tout moment. C'est pour la Société Générale une sorte de réserve de 100 millions, et de 60 millions pour le Crédit Industriel. On peut donc dire que ces deux Sociétés ont, au total, des réserves supérieures à leur capital. Il est évident qu'elles n'ont ni l'une ni l'autre intérêt à libérer leurs actions dans le but de se constituer des réserves effectives. Les capitaux qu'elles obtiendraient ainsi devraient être naturellement rémunérés et, d'autre part, elles ne pourraient pas indistinctement les employer à leurs affaires courantes, puisque théoriquement les réserves doivent être, ainsi que nous l'avons déjà dit, employées soit à des opérations d'une sécurité complète, soit à des placements mobiliers ou immobiliers dont le rendement est proportionnel à l'étendue du risque.

2° *Capitaux empruntés.* — Les capitaux empruntés proviennent soit des dépôts remboursables à vue, soit des dépôts remboursables à échéance plus ou moins éloignée.

A. *Dépôts à vue.* — Les dépôts remboursables à vue, c'est-à-dire immédiatement sur la demande des déposants, constituent la majeure partie des ressources des banques. On comprend parmi les dépôts à vue, les dépôts remboursables quelques jours seulement après la demande des

déposants. Le « préavis » est généralement de cinq ou sept jours.

Les banques conviennent ordinairement avec leurs clients qu'elles seront avisées, la veille, des retraits excédant une somme déterminée. Cette convention, qui ne modifie pas le caractère du dépôt, dispense les banques de conserver improductives, dans leurs caisses, des sommes considérables. Le chiffre du retrait qui doit motiver un avis préalable varie avec l'importance des places et le mouvement courant des affaires; on comprend, en effet, que l'encaisse ordinaire varie avec la multiplicité et l'étendue des affaires quotidiennement traitées.

Les dépôts à vue bénéficient d'un intérêt peu élevé, car ce sont des fonds dont les banques ne disposent que momentanément. Les dépôts à vue atteignent un chiffre considérable. Si l'on songe qu'ils représentent l'argent destiné aux besoins courants des déposants, ils peuvent, dans une certaine mesure, servir de critérium à l'appréciation de la richesse d'une nation. L'importance de ces dépôts a néanmoins fait l'objet de critiques passionnées dans les discussions parlementaires; mais l'esprit de parti a souvent inspiré les orateurs. Au demeurant, on voit malaisément de quelle façon pourrait se produire, en l'espèce, l'intervention du législateur, sans l'ingérence du Pouvoir dans la libre disposition de la fortune publique.

La confiance est née d'un long intervalle de paix; elle est justifiée par la probité et le crédit des dépositaires. Sans doute, s'ils dépassaient un certain chiffre, qu'il est bien difficile de fixer, ces dépôts seraient le fâcheux indice d'un manque d'initiative et d'un désintéressement général pour les entreprises fécondes qui font la prospérité d'une nation. Il ne suffit pas, en effet, que les capitaux parviennent, par l'intermédiaire des banques, au commerce, à l'industrie, aux grandes entreprises; une collectivité, si vaste qu'elle soit, ne saurait suppléer à l'inertie des individus.

Les fonds déposés dans les grandes sociétés de crédit s'élevaient, au 31 décembre 1903, à 1 287 236 000, en chiffres ronds, répartis ainsi :

Crédit Lyonnais.....	372,927,000
Société Générale.....	275,838,000
Comptoir d'Escompte.....	363,617,000
Crédit Industriel.....	74,824,000

Les dépôts à vue dépassent donc de beaucoup le montant du capital de chacune de ces sociétés.

B. Dépôts remboursables à échéance plus ou moins éloignée. — Les banques inscrivent les fonds qui leur sont confiés pour un temps plus ou moins long, sous la rubrique de « Dépôts à échéance fixe » ou de « Bons et dépôts à échéance fixe ». A la vérité, le mot « dépôts » exprime imparfaitement l'opération traitée. C'est tout simplement un emprunt que la banque contracte et un placement que fait le capitaliste. Ces bons sont des obligations à court terme ; le plus long délai de remboursement ne dépasse pas en général cinq ans, et le taux de l'intérêt servi augmente avec la durée de l'obligation. Veut-on par la dénomination de « dépôts » insister sur la sécurité offerte et sur la prudence qui régira l'emploi des fonds ? Les banques ont-elles par là l'intention d'affirmer que les capitaux ainsi obtenus n'auront pas une destination sensiblement différente de celle des dépôts à vue ? C'est possible ; il n'en reste pas moins qu'on ne peut pas assimiler complètement les dépôts à vue et les dépôts à échéance fixe. Qu'en fait, la destination des uns et des autres soit sensiblement la même, il importe peu ; en droit, la banque dépositaire serait fondée à se considérer comme plus libre dans le choix des opérations qui serviront à l'emploi des dépôts à échéance fixe. Exception faite pour le Crédit Industriel, qui se trouve, à certains égards, dans des conditions spéciales, il est à remarquer que l'importance des dépôts à échéance fixe est inver-

sement proportionnelle à l'importance du capital (capital effectivement versé). Qu'est-ce à dire ? sinon que les uns complètent l'autre et que les banques peuvent, sous certaines réserves, les assimiler.

Au 31 décembre 1903 les dépôts à échéance fixe se répartissaient ainsi entre les grands établissements de crédit :

Société Générale.....	121.153.000
Crédit Lyonnais.....	49.765.613
Comptoir d'Escompte.....	63.021.068

Les banques particulières, les banques de province surtout, recherchent les dépôts à échéance fixe. Les grands établissements de crédit, depuis la récente augmentation de leur capital et devant l'abondance croissante des dépôts à vue, ont restreint l'émission de leurs bons à échéance fixe, en abaissant sensiblement le taux d'intérêts servis.

3^e Autres postes du passif ne constituant que pour partie ou ne constituant pas des ressources proprement dites. — 1^{re} Ce sont d'abord les chapitres qui ont directement leur contre-partie totale ou partielle à l'actif; les *comptes d'ordre* par exemple où sont groupées les opérations de natures très diverses destinées à être soldées dans un délai déterminé.

Les *comptes courants divers* s'inscrivent également à l'actif et au passif : ici la question est plus délicate et vaut qu'on s'y arrête. Au passif, ils représentent les sommes figurant au crédit des comptes de commerçants, de banquiers, de correspondants, etc. ; à l'actif, ils sont l'expression des avances faites à la même clientèle. Ce sont des ressources qui trouvent en grande partie leur emploi dans la même partie de la clientèle que celle où on les a puisées.

On peut néanmoins considérer comme faisant partie intégrante des ressources globales d'une banque le solde

créditeur de ses comptes courants, c'est-à-dire la différence des deux chapitres correspondants de l'actif et du passif. Sans doute, les sommes laissées en compte courant émanent d'une clientèle qui a moins en vue la constitution d'un dépôt que le souci d'avoir des disponibilités pour traiter des affaires industrielles ou commerciales ; sans doute aussi, c'est l'escompte qui alimente la plupart du temps le crédit des comptes courants, et, par conséquent, l'acquisition et l'emploi des ressources sont deux opérations simultanées ; mais, au point de vue particulier du banquier, la destination des fonds qui lui sont momentanément confiés importe peu, et, d'autre part, l'emploi des ressources, sous forme d'escompte, n'est qu'un emploi provisoire susceptible, par le réescompte, de produire de nouvelles ressources.

En résumé, d'excellentes raisons justifient la distinction des comptes courants et des comptes de dépôts, mais sous certaines réserves, le solde des uns et des autres contribue également à former l'ensemble des capitaux que les banques mettent en œuvre.

2° Les engagements contractés indépendamment de tout mouvement de fonds termineront cette énumération des divers éléments du passif des banques : ce sont les *acceptations*. D'autres opérations, telles que les *cautions* fournies par les banques, ne produisent également aucun mouvement de fonds, mais elles ne forment pas au bilan général un chapitre spécial ; elles sont d'ordinaire confondues dans les comptes d'ordre dont nous avons signalé plus haut la nature complexe. Les acceptations, en raison de leur importance, sont seules chiffrées séparément.

Les banques prêtent leur signature, au même titre que leurs fonds ; elles acceptent, contre une rémunération déterminée, des traites tirées sur elles, que leurs clients négocient ensuite. Ce sont des engagements qu'elles contractent et qui figurent comme tels à leur passif, mais, à

l'encontre de la majorité des autres engagements, les acceptations n'apportent pas un supplément de disponibilités : elles sont plutôt un moyen ingénieux d'épargner les disponibilités existantes (1).

1° *Engagements ne figurant pas au passif des Banques.* Le réescompte des effets de commerce soit à la Banque de France, soit sur le marché hors banque, procure aux banques le moyen de renouveler incessamment les disponibilités qu'absorbe l'escompte qu'elles font elles-mêmes à leurs clients. Le risque couru par le banquier escompteur subsiste néanmoins jusqu'au paiement des effets. Ce risque ou cet engagement éventuel de payer le montant de l'effet de commerce au défaut des autres signataires ne trouve pas sa place dans le bilan des banques : on l'exprime ordinairement à la suite du bilan sous cette rubrique : « Effets en circulation avec notre endos ».

Section II. — ACTIF DES BANQUES ; L'EMPLOI DE LEURS RESSOURCES.

Employer des fonds équivalant à les aliéner pour une période de temps plus ou moins longue, avec des garanties de remboursement plus ou moins sérieuses. De même qu'au passif les ressources peuvent se diviser en deux catégories : ressources immédiatement exigibles et ressources exigibles dans un certain délai, de même on peut répartir les opérations de natures très diverses qui figurent à l'actif en deux grandes classes : emplois à court terme et emplois à échéance plus ou moins éloignée. Les ressources immédiatement exigibles sont presque intégral-

(1) Voir l'étude des crédits par acceptation, IV^e partie, chap. I. Nous devons nous contenter ici de quelques brèves indications.

lement composées des dépôts à vue ; la nature du contrat qui lie les déposants au dépositaire impose à ce dernier un emploi de fonds qui non seulement n'entrave pas la rapidité du remboursement, mais qui surtout ne le compromet pas. A l'idée d'exigibilité est indissolublement liée l'idée de sécurité.

Il serait toutefois excessif de limiter la sécurité de l'emploi aux seuls fonds provenant des dépôts ; la sécurité est la loi générale des opérations traitées par les banques. On dira plus exactement que la question de sécurité est, dans le premier cas, l'idée dominante, et que, dans le second cas, elle se combine avec le souci de réaliser un maximum de gain.

1^{re} *Emplois à échéances plus ou moins éloignées.* — **A. Participations financières, industrielles ou commerciales.** — Les bilans sont ordinairement très brefs sur le détail de ces participations. Ce sont, la plupart du temps, des commandites fournies par les banques à des entreprises de longue haleine. Les grandes sociétés de crédit françaises ne font pas une très large part à cette nature d'opérations particulièrement hasardeuses. Les banques anglaises s'en abstiennent rigoureusement.

Au contraire les banques allemandes prêtent ainsi aux entreprises nationales un concours puissant ; elles sacrifient à l'intérêt économique du pays et à l'appât de bénéfices importants une partie de leur propre sécurité (1).

La Société Générale vient en tête des sociétés de crédit avec un chiffre de participations financières et commerciales de 55.533.200

Le Comptoir d'Escompte vient ensuite avec. . . 11.207.400

Le Crédit Lyonnais et le Crédit Industriel n'ont aucune

(1) La chute de la Banque de Leipzig, en 1904, et la chute des banques de second ordre qu'elle a entraînée, ont démontré les dangers de cette orientation de la banque vers les entreprises industrielles ou commerciales. Les premières banques d'Allemagne, la Reichsbank elle-même, en ont profondément ressenti le contre-coup.

« participation » engagée. Ce chapitre du moins ne figure pas à leur bilan.

B. Portefeuille-Titres. — Ce chapitre du bilan est libellé « Portefeuille-titres » ou « Rentes, actions, bons et obligations ». Cette partie de l'actif n'est pas forcément immobilisée. Le « Portefeuille-titres » peut être composé de valeurs immédiatement réalisables ; il n'aurait été en ce cas que l'emploi d'un excédent momentané de disponibilités, ou un placement avantageux immédiat. A la vérité, ce chapitre particulièrement obscur pourrait servir à dissimuler le reliquat irrécouvrable de participations malheureuses.

C. Immeubles. — Ce sont des instruments indispensables à l'exploitation elle-même et, par conséquent, des immobilisations qui théoriquement doivent durer autant qu'elle. La réalisation des immeubles, en dehors de circonstances très spéciales, n'est prévue qu'au cas de liquidation de la banque elle-même.

2° Emplois à court terme. — Opérations commerciales de banque ou opérations de banque pure. — Ce sont les opérations normales des banques ; c'est l'incessant mouvement des sorties formant la contre-partie de l'incessant mouvement des entrées de capitaux. La clientèle capitaliste ne fournit que peu d'éléments à cette branche de l'activité des banques ; la clientèle industrielle et commerciale absorbe la presque totalité des disponibilités. Aussi avons-nous pu dire que les opérations commerciales de banque constituent la majeure partie des opérations d'emploi. C'est dans le même ordre d'idées qu'on les appelle simplement *opérations de banque* ou *opérations de banque pure*.

Ces opérations sont uniquement l'objet de ce traité. Nous conserverons la dénomination d'*opérations commerciales de banque* parce qu'elle répond mieux tout à la fois au caractère propre de ces opérations et au caractère de la clientèle qui les traite.

CHAPITRE III

CLASSIFICATION DES OPÉRATIONS DE BANQUE.

Sécurité dans l'emploi des fonds. Disponibilité des fonds employés.

Toute opération de banque servant à l'emploi des fonds est par essence un prêt. Puisque l'argent des banques n'est pas destiné à l'échange des produits divers, on ne conçoit pas d'autre moyen de le mettre en valeur que de le prêter contre une rémunération déterminée.

Toutes les opérations d'emploi, les opérations commerciales de banque en particulier, sont des modes d'utilisation du crédit de banque : les banques prêtent, leurs clients empruntent.

L'opération fondamentale est donc le prêt dans sa forme la plus simple : une remise de fonds avec promesse de remboursement dans un délai fixé. Les banques, comme tout commerce ou toute industrie, ont un langage à elles : elles appellent de noms divers les intérêts qu'elles perçoivent ; elles ont donné de même au mot « prêt » des synonymes nombreux : on dit faire des avances, ouvrir un crédit, faire un découvert. Le mot *découvert* désigne d'une manière générale les prêts consentis par les banques ; c'est également l'expression que nous adopterons pour désigner l'opération dont les autres ne sont qu'une ingénieuse transformation. Le découvert, en effet, dans sa forme élémentaire, ne pouvait suffire à concilier la multiplicité des intérêts qui sont en jeu.

Le découvert a le double inconvénient de limiter la

garantie du banquier à la seule solvabilité du débiteur et d'immobiliser, au moins provisoirement, les fonds prêtés. Or l'origine de la majeure partie des capitaux des banques leur impose l'impérieux devoir d'assurer la sécurité de l'emploi qu'elles en font et d'en conserver la disponibilité. Dans leur propre intérêt même, elles ont dû chercher la sécurité du placement, pour éviter les pertes, et se préoccuper de garder leurs fonds disponibles, pour les faire servir au plus grand nombre possible d'opérations rémunératrices. La question de sécurité se résout en celle de garantie; la question de disponibilité en celle de mobilisation. Ce dernier terme s'oppose au mot immobilisation : les fonds sont immobilisés quand ils ne sont plus disponibles. Mobiliser un crédit c'est se procurer à nouveau, par un moyen subsidiaire, les fonds qui y ont été primitivement employés.

L'opération de banque appelée *escompte* remplit ce double but : sécurité du crédit, facilité de le mobiliser.

Escompter un effet de commerce c'est monnayer une créance non échue. Quelle que soit la théorie qu'on adopte sur la nature juridique de l'opération d'escompte, l'intention des parties n'est pas douteuse : là encore le commerçant emprunte et le banquier prête. A ce point de vue le découvert pur et simple jouerait évidemment le même rôle; il procurerait au commerçant les fonds dont il a besoin et ces fonds sortiraient de la caisse du banquier, contre une rémunération déterminée. L'originalité de l'opération d'escompte consiste en ce que : 1° la créance transmise au banquier, par l'endossement de l'effet de commerce, lui garantit le remboursement des fonds avancés; 2° la possibilité de transmettre à d'autres cette créance lui permet de trouver lui-même de nouvelles avances pour remplacer les fonds décaissés. *L'opération d'escompte est un découvert gagé et immédiatement mobilisable.* L'emploi des fonds est concomitant à l'acquisition d'une garantie et les fonds employés restent disponibles.

L'opération d'escompte est à ce titre la plus parfaite des opérations de banque.

Les autres opérations de banque procèdent également des deux idées primordiales qui président à l'emploi des fonds : sécurité et disponibilité. Mais, à la différence de l'opération d'escompte, elles font prédominer l'une ou l'autre de ces deux idées. Il y a des opérations de banque qui ont surtout pour but d'ajouter des garanties ; il y a d'autres opérations de banque dont le but est uniquement de mobiliser les crédits ouverts. Sans doute, les opérations d'escompte et de découvert demeurent les deux opérations essentielles et les autres opérations de banque n'en sont que les modalités ; mais les combinaisons ingénieuses que la pratique a inventées ont si profondément modifié, dans certains cas, l'opération originaire qu'on peut dire, à juste titre, que ce sont des opérations nouvelles et spéciales.

Les opérations de banque qui se réfèrent à l'idée de sécurité dans l'emploi des fonds sont d'abord l'acquisition des garanties de tous ordres susceptibles de s'adapter aux opérations de banque, et, en second lieu, les escomptes de warrants et les crédits documentaires. Dans le premier cas, c'est l'application aux opérations de banque du droit commun en matière de nantissement ; dans le second cas, ce sont des opérations de banque proprement dites, de nature particulière, réalisant l'adaptation presque parfaite du contrat de gage aux exigences du commerce de banque. La sécurité de l'opération d'escompte reposait sur la base tant soit peu fragile des garanties personnelles ; ici la sécurité repose sur la base plus solide des garanties réelles.

Les opérations qui se réfèrent au souci de maintenir la disponibilité des fonds employés sont les « crédits par acceptation » et les « crédits mobilisés par billets à ordre ». des deux sortes d'opérations sont, en dernière analyse, des moyens de convertir le découvert en escompte. Mais, dans l'un et l'autre cas, aucune garantie ne s'ajoute au

crédit de banque, en vertu de l'opération elle-même : c'est, en d'autres termes, l'opération d'escompte dépourvue de sa fonction de garantie. Le banquier n'a, du fait de l'ouverture d'un crédit par acceptation ou de la souscription de billets à son ordre, d'autre garantie que le crédit personnel de son débiteur : la sécurité de l'opération est exactement la même que s'il avait fait un découvert pur et simple ; mais il y gagne de parer au risque d'immobilisation : en effet, par le crédit d'acceptation, il ne décaisse pas de fonds, et, avec les billets souscrits à son ordre, il a en mains une créance facilement transmissible.

Il y a enfin une dernière catégorie d'opérations de banque qui ne sont plus, comme les précédentes, des avances de fonds et qui, par suite, ne sont pas des opérations d'emploi ; puisqu'elles n'occasionnent pas un décaissement de fonds, il ne saurait être question d'immobilisation. Seule la question de sécurité se pose et ces opérations peuvent par suite, tout en conservant leur physionomie particulière, se combiner avec les opérations de garantie. Les principales opérations qui rentrent dans cette dernière catégorie sont les cautions de banque de toute nature, les acceptations données pour compte, aux lieu et place du véritable débiteur, les opérations de dueroire, dont le forfait d'escompte est une des plus intéressantes variétés.

Les crédits par acceptation, que nous avons classés parmi les opérations de pure mobilisation, sont, au point de vue du décaissement de fonds, identiques aux opérations que nous venons d'énumérer. Ces opérations ont un caractère commun : les banques qui les traitent prêtent, non pas leurs fonds, mais leur crédit. Ce serait cependant mal concevoir l'économie générale des opérations de banque que de s'en tenir à cet aspect de la question et de les assimiler complètement. Les crédits par acceptation se substituent au découvert, ils en tiennent lieu, ils jouent le même rôle. Les opérations de « caution » et de « dueroire » même indirectement ne remplacent pas un découvert

Pour préciser cette distinction, subtile sans doute, mais fondamentale, on peut dire que les crédits par acceptation, comme toutes les autres opérations de banque énumérées plus haut, sont des opérations immédiatement traitées par le banquier avec son client, dans l'intérêt personnel de l'un et de l'autre ; les opérations de la dernière catégorie, au contraire, sont simplement l'intervention du banquier dans des opérations à l'origine desquelles il est étranger. Et, si éventuellement ces opérations se terminent par un décaissement de fonds, ce ne sera pas au profit du client lui-même du banquier, mais au profit d'un tiers.

Cette classification des opérations de banque justifie toutes les considérations d'ordre général qui forment le début de ce traité. Elle en est la conséquence logique. L'industrie de la banque est envisagée non plus au point de vue de la diversité des clients qui la font vivre, mais au point de vue de l'unité du sujet qui l'exploite. C'est la synthèse des opérations de banque. Les instruments de crédit, comme les effets de commerce, n'y sont plus étudiés en eux-mêmes, ce serait le point de vue juridique, mais au point de vue des opérations de banque auxquelles ils sont adaptés, c'est le point de vue économique.

Dans cette conception, que la réalité des faits confirme en tous points, l'histoire du développement des opérations de banque apparaît comme l'histoire des améliorations successives apportées au crédit de banque pour en décupler la fécondité et la puissance. Les garanties le rendent accessible à ceux qui, par leur situation personnelle, n'y auraient pu prétendre, et les divers procédés qui servent à le mobiliser renouvellent presque indéfiniment les fonds qui l'alimentent.

Enfin, il nous a paru que, comme méthode d'exposition didactique, il n'en est pas de meilleure que le rattachement des faits épars aux idées générales dont ils procèdent.

PREMIÈRE PARTIE

DU CRÉDIT DE BANQUE EN GÉNÉRAL, ET, EN PARTICULIER, SOUS SA FORME LA PLUS SIMPLE : LE PRÊT OU AVANCE DE FONDS A DÉCOUVERT.

CHAPITRE PREMIER

DU CRÉDIT DE BANQUE

Section I. — Du contrat de crédit en général.

Section II. — Du crédit de banque ; Crédit de banque et crédit commercial ; Caractères du crédit de banque.

Section I. — DU CONTRAT DE CRÉDIT EN GÉNÉRAL.

Le contrat de crédit suppose essentiellement le déplacement momentané d'un capital qui fera retour, à un moment donné, lui ou son équivalent, à son premier possesseur. Il y a dans tout crédit une idée *de terme et de délai*.

Par son étymologie, *credere*, croire, faire confiance, le mot crédit exprime la cause morale du contrat, le motif du rapprochement des parties contractantes. *La confiance*

est mère du crédit. C'est dans le sens étymologique du mot crédit qu'il faut chercher l'origine des nombreuses acceptions qu'il a regues dans notre langue : *avoir du crédit*, c'est inspirer confiance ; *faire crédit*, au sens propre comme au sens figuré, c'est faire confiance. On est créancier chez un banquier, chez un correspondant lorsqu'on lui a confié des capitaux, sous promesse de remboursement.

Quant à l'objet lui-même du contrat, le capital, ce sera l'une quelconque des variétés infinies de la richesse. *Tout ce qui est susceptible d'être utilement possédé peut être la matière d'un contrat de crédit.*

Le contrat de crédit implique, chez celui qui fait crédit, abondance ; chez celui qui bénéficie du crédit, insuffisance. Aussi le contrat de crédit apparaît-il dans une première fonction comme le lien entre le capital et le travail. « Si nous supposons, dit Courcelle-Seneuil, que, dans une société, les hommes et les capitaux sont libres (et ils tendent toujours à la liberté), un arrangement, un contrat intervient bientôt : le propriétaire prête son capital à qui veut et qui peut travailler. » Le contrat de crédit par une légitime et nécessaire extension de sa première fonction intervient encore, entre les agents producteurs, dans la circulation des produits du travail. La valeur du capital initial est indéfiniment augmentée par le crédit : *le commerce vit de crédit.*

L'intérêt, de quelque ordre qu'il soit, est le but des conventions. Indépendamment de la confiance qui rapproche les parties, il faut donc imaginer un intérêt direct au déplacement de possession qui est à l'origine du contrat de crédit. Celui qui fait crédit espère en échange du capital prêté un capital de valeur supérieure. *La spéculation est l'âme du crédit.*

Enfin, *le contrat de crédit est plutôt une modalité des autres contrats qu'un contrat « sui generis ».* Si l'on excepte le prêt qui implique en soi terme et délai et qui en réalise

la forme la plus simple, le contrat de crédit apparaît dans la généralité des cas comme l'accessoire d'un autre contrat. Une vente à terme par exemple est un contrat complexe renfermant un contrat de vente et un contrat de crédit.

En poussant plus avant l'analyse, on arriverait à une forme unique de tous les contrats de crédit ; il n'en est pas moins vrai que la pratique des affaires distingue avec raison deux grandes catégories de contrats de crédit : les prêts proprement dits et les obligations, résultant des autres contrats, dont l'exécution est simplement différée. Parmi les prêts il faut encore distinguer les prêts en nature et les prêts d'argent.

Section II. DU CRÉDIT DE BANQUE.

Le crédit de banque rentre dans la catégorie des prêts d'argent ; *c'est un contrat de crédit sur argent*. Cette conclusion ressort de la définition que nous avons précédemment donnée du métier de banquier ; l'étude de chacune des opérations de banque le démontrera par la suite.

Le crédit que les commerçants se font entre eux, et que nous appellerons *crédit commercial*, est un *crédit en marchandises*.

Mais il y a entre les deux sortes de crédit une intime solidarité, l'une aboutit à l'autre. A l'origine du crédit commercial il y a en général un crédit de banque. Un commerçant fait crédit à un autre et ainsi de suite, c'est à-dire que les paiements des uns aux autres, en règlement des livraisons de marchandises, sont différés pour un temps plus ou moins long, qui correspond à peu près au temps qu'il faudra à la consommation pour absorber les produits livrés. Le crédit dans le commerce soutient le

crédit, d'où la répercussion des faillites les unes sur les autres.

Pour concevoir le crédit commercial sans le crédit de banque, il faudrait supposer, au commencement du cycle des transactions, qu'un commerçant eût accumulé par lui-même une somme de capitaux suffisante pour supporter la charge des contrats de crédit, qui interviendront sur un même produit, ou que, dans les transmissions successives, la vente fût constamment équilibre à l'achat, dans le délai normal de l'échéance du contrat de crédit. Ce serait, dans le premier cas, une immobilisation de capitaux que le mouvement capricieux et inégal des transactions tantôt absorberait, tantôt laisserait improductive; dans le second cas, ce serait l'impossible adaptation des nécessités pratiques à la régularité idéale du négoce.

Nous concevons les relations de la banque et du commerce comme une alternative incessante d'emprunts et de remboursements et nous en déduisons les conséquences suivantes qui définissent les caractères du crédit de banque.

1^o Le crédit de banque doit être de durée relativement courte. Le capital d'un commerçant se divise naturellement en deux parties : d'une part, les fonds qui ont servi à la constitution même de l'entreprise et qui sont immobilisés pendant le cours de l'exploitation ; d'autre part, le fonds de roulement sans cesse absorbé et renouvelé par la succession des achats et des ventes.

Il arrive souvent que le commerçant qui s'établit ne possède pas par lui-même l'intégralité du capital nécessaire. Il trouve d'ordinaire le complément des fonds dont il a besoin chez des capitalistes en quête de placements ou chez d'autres commerçants, dont les ressources seules seraient, comme les siennes, insuffisantes. Ce sont des commanditaires ou des associés qui s'adjoignent à lui et partagent, dans une plus ou moins large mesure, les ris-

ques du commerce. Mais ils concourent aussi, proportionnellement à leurs apports, à la répartition des bénéfices.

De même qu'un capital insuffisant ne permettrait pas de profiter de toutes les chances de gain, de même un capital trop important serait un poids mort, parce que l'excédent inutilisé consommerait sans produire. Un juste milieu entre les deux extrêmes est la condition essentielle de la bonne économie d'une entreprise quelconque. Il n'est jamais superflu, pour apprécier le crédit d'une maison, de préciser le chiffre du capital et de le rapprocher du chiffre d'affaires. Il y a entre ces deux éléments un rapport nécessaire.

S'il est possible de prévoir le capital destiné à être immobilisé et à former, pour ainsi dire, l'âme de l'entreprise, il est, par contre, plus difficile de savoir quel sera le fonds de roulement nécessaire pour parer aux éventualités de toutes sortes. Peu de commerces ou d'industries ont un trafic uniforme ; les causes susceptibles de l'accélérer ou de le ralentir sont multiples. Les approvisionnements, par exemple, se font à tel moment dans des conditions plus favorables et il importe d'avoir à ce moment précis des disponibilités qui, à tel autre moment, resteraient inemployées. Il est encore des pertes inattendues qui créent un déficit momentané, que les bénéfices compenseront largement dans la suite, mais qu'il faut néanmoins combler sans délai : les faillites où tous les créanciers sont désintéressés n'ont pas d'autre cause qu'un mouvement de trésorerie subitement gêné.

C'est le crédit de banque qui satisfait aux besoins intermittents des affaires ; il supplée à l'insuffisance temporaire du capital, il ne doit pas en être le complément nécessaire et permanent.

Limiter ainsi le crédit de banque c'est en définir rationnellement le rôle et non le diminuer. Il rendra d'autant plus de services que les immobilisations seront moins longues et les remplois successifs des capitaux plus nombreux.

2° *La sécurité du crédit de banque est en raison inverse de sa durée.* La sécurité du crédit de banque est d'autant plus grande que les fonds sont moins profondément engagés dans l'entreprise qu'ils sont destinés à faciliter. Le banquier ne participant pas, comme le commanditaire ou l'associé, aux bénéfices de l'exploitation, ne saurait, comme eux, en assumer les risques. Il y a cependant, entre le crédit de banque et la commandite, comme un air de parenté : c'est dans cette similitude, au moins superficielle, que réside justement le risque du crédit de banque. Les fonds prêtés sont directement versés dans l'ensemble de l'exploitation commerciale; l'affectation qui leur est donnée est forcément imprécise; il s'opère une confusion inévitable entre le capital propre du commerçant, son fonds de roulement et les capitaux empruntés à la banque. Le banquier ne pourrait suivre rigoureusement l'emploi de ses fonds qu'au prix d'une ingérence intolérable dans les affaires de son client.

Il en est tout autrement du crédit commercial qui porte en lui-même la justification de son emploi : la marchandise vendue à terme vient grossir le stock du débiteur, dont la solvabilité s'augmente d'autant; ce ne serait que par une manœuvre postérieure que le produit du crédit pourrait être détourné de sa légitime destination. Le crédit en marchandises est enfin limité par la quantité maxima nécessaire au courant des transactions; une commande d'une importance exagérée relativement au mouvement d'affaires connu, apparent, traduit par elle-même son vice originaire. Le commerçant ne connaît pas ou ne connaît qu'à un moindre degré les dangereux entraînements du banquier.

En banque, le crédit imprudemment ouvert appelle le crédit : les engagements augmentent presque fatalement pour sauver le premier enjeu.

Si le crédit de banque se confond avec la commandite, parce que l'un et l'autre apportent à l'entreprise les

capitaux dont elle a besoin, s'il est impossible au début d'en faire l'exacte délimitation, il y a au moins un signe extérieur qui, dans la suite, l'en distinguera essentiellement, c'est la durée. Un crédit de banque permanent est en général, pour ne pas dire toujours, un véritable apport social dont la rémunération n'est pas en proportion du risque couru et qui, par conséquent, ne saurait constituer une opération rationnelle.

En résumé, le crédit de banque, pour rester dans son rôle et atteindre à la plus grande sécurité possible, doit être court.

CHAPITRE II

DES AVANCES DE FONDS A DÉCOUVERT

Section I. — De l'avance de fonds pure et simple.

Section II. — Du découvert proprement dit. De l'ouverture de crédit.

Section I. — DE L'AVANCE DE FONDS PURE ET SIMPLE.

La forme simple du crédit de banque est l'avance de fonds, c'est-à-dire le prêt d'une somme déterminée, remboursable dans un délai fixé et productive d'intérêts à un taux convenu.

Cette forme de réalisation du crédit n'est pas spéciale au commerce de banque.

Une avance de fonds pure et simple, garantie ou non, sans exclure nécessairement les remboursements partiels, ne comporte pas des mouvements alternatifs de débit et de crédit; elle ne correspond pas à des besoins temporaires et variables; elle est contractée dans un but unique, c'est une opération isolée.

Le commerce et l'industrie recourent rarement au crédit de banque sous cette forme élémentaire, qui épuise immédiatement le montant du crédit et n'a pas la souplesse suffisante pour se modifier suivant les circonstances. Aussi les avances de fonds pures et simples concernent-elles surtout la clientèle capitaliste, à laquelle les banques ne prêtent ordinairement que contre garan-

ties. *Les avances sur titres* en sont l'exemple le plus fréquent.

Section II. — DU DÉCOUVERT PROPREMENT DIT.

L'avance de fonds pure et simple ne peut être qu'accidentelle : l'immobilité de l'avance, l'invariabilité du chiffre initial est presque contradictoire avec le rôle du crédit de banque. La collaboration parfaite et constante du commerce et de la banque, l'intime solidarité qui les unit dans un but commun se trouveraient rompues, si la pratique n'avait pas inventé une organisation capable de satisfaire aux besoins réciproques de l'un et de l'autre.

Définition du découvert. — Le banquier n'est pas seulement un bailleur de fonds auquel le commerçant fait appel lorsque ses propres ressources sont épuisées, aux périodes d'excessive activité des affaires ; c'est encore un caissier qui centralise les fonds inemployés, assure le recouvrement des créances, se charge d'effectuer les paiements, etc. Les opérations traitées avec un même client ne sont pas séparées les unes des autres, elles forment un tout, *un courant d'affaires*.

Les capitaux entrent et sortent, s'ajoutent ou se retranchent du capital primitif dont le versement ou le retrait a constitué le début des relations. Le commerçant se trouve tantôt créancier, tantôt débiteur chez son banquier : *on dit qu'il est à découvert lorsque l'ensemble de ses retraits de fonds excède l'ensemble de ses remises*. Le découvert est donc moins une opération propre, nettement définie, qu'une situation résultant d'opérations antérieures plus ou moins nombreuses, plus ou moins variées : c'est ce qui le distingue de la simple avance de fonds, qui est un prêt consenti une fois pour toutes.

A la vérité, il faut se garder de poser les principes d'une terminologie rigoureuse : les mêmes mots sont employés souvent dans des cas bien différents. Chaque banque a ses usages, et, dans une certaine mesure, son vocabulaire propre. Du reste, il est aisé de comprendre qu'il n'y a pas, entre ce que nous avons appelé avance de fonds pure et simple et ce que nous avons appelé découvert, une différence essentielle. Ce sont, dans les deux cas, des prêts ; seules varient les circonstances dans lesquelles ils ont été consentis. L'idée directrice de cet ouvrage est en somme l'affirmation de l'identité de nature de toutes les opérations dans lesquelles les banques emploient leurs fonds ; chaque fois qu'en poursuivant notre analyse nous assignerons à deux opérations une origine commune, nous ne ferons qu'appuyer la démonstration de notre idée première. La distinction des opérations qui réalisent le crédit de banque sous ses formes les plus élémentaires est souvent le résultat d'un certain effort de réflexion ; il n'est pas étonnant que dans la pratique on les confonde parfois sous une même dénomination. Devant l'imprécision du vocabulaire commun, nous avons dû établir le nôtre, conventionnel sans doute, mais conforme cependant aux usages le plus généralement admis.

De l'ouverture de crédit. — L'ouverture de crédit est la convention par laquelle un banquier s'engage à faire un découvert à son client. La convention d'avance pure et simple est un contrat de prêt immédiatement réalisé par le versement des fonds au crédité.

La convention de découvert est moins un prêt qu'une promesse de prêt ; c'est la fixation d'une limite au delà de laquelle l'ensemble des opérations traitées ne devra pas constituer le client débiteur de son banquier.

L'ouverture de crédit est un engagement ferme de la part du banquier, conditionnel en ce qui concerne son

client, en ce sens que le crédit sera utilisé en totalité ou en partie selon les besoins du crédit.

La convention d'ouverture de crédit fixe généralement : 1° le montant du crédit ; 2° la ou les périodes d'utilisation ; 3° la durée maxima des découverts ; 4° le délai qui s'écoulera entre la dénonciation des conventions et le remboursement du découvert ; 5° les conditions de l'opération.

Enfin l'ouverture de crédit fixe parfois une époque avant laquelle le banquier n'aura pas le droit de dénoncer la convention. C'est une des clauses les plus dangereuses qui puissent être insérées dans un acte. Le banquier renonce en effet au droit d'être juge de l'opportunité de ses opérations pendant une période déterminée. Les renseignements défavorables qui pourraient lui parvenir, la certitude d'une situation obérée ne le dégagent pas de sa promesse. Ce ne sera donc que dans des cas très spéciaux, avec des clients d'une incontestable solvabilité, que le banquier prendra semblable engagement.

La plupart du temps l'ouverture de crédit n'est pas notifiée par écrit. Un banquier n'a jamais intérêt à notifier une ouverture de crédit et il ne doit jamais en prendre l'initiative, si son client ne l'exige pas. Le banquier se réserve implicitement le droit de cesser brusquement les avances à découvert. C'est à peine un contrat, puisque l'ouverture de crédit est sous condition potestative de part et d'autre. On ne saurait dire cependant que semblable promesse de découvert est sans utilité ; dans la pratique, un banquier ne retire pas son concours à son client sans de sérieuses raisons.

Des découverts accidentels. — Indépendamment de toute ouverture de crédit, notifiée ou non, il arrive souvent qu'un commerçant se trouve à découvert chez son banquier, par suite de causes diverses. Ce serait le cas, notamment, si des effets domiciliés à la caisse du banquier absorbaient et au delà les disponibilités du compte ; le ban-

quier avertit son client que son compte est à découvert, mais ne refuse pas le paiement, à moins de raisons particulières. La couverture est faite peu de temps après par une remise d'espèces ou une remise d'effets. Pareille situation est susceptible de se reproduire aux échéances chargées des 15 et des fins de mois. Ce n'est plus une ouverture de crédit, un contrat, c'est une pure tolérance. Néanmoins le client peut se croire autorisé par les précédents à disposer dans ces conditions sur la caisse de son banquier. Ces découverts accidentels, de très courte durée, sont souvent appelés « facilités de caisse ».

Conditions de découvert. — Le découvert étant un prêt, donne lieu à la perception d'*intérêts*, dont le taux est généralement fixé d'après celui des avances de la Banque de France, majoré de X p. 100. Dans la pratique ces conditions se chiffrent ainsi $TAB + X$ p. 100 et l'on fixe ordinairement un minimum, au-dessous duquel le taux ne descendra en aucun cas : par exemple $TAB + 1$ p. 100 minimum 5 p. 100. Le taux des avances de la banque étant actuellement 31 2 p. 100, ce sera le minimum 5 p. 100 qui servira au calcul des intérêts.

Indépendamment de l'intérêt, le banquier perçoit une *commission* appelée commission de caisse. Cette commission, à la différence de l'intérêt, n'est pas annuelle, elle est perçue à chaque arrêté de compte.

Suivant les conventions, elle est calculée soit sur chaque retrait, soit sur le plus fort découvert, soit sur le découvert moyen. Elle est plus onéreuse dans les deux premiers cas. Le quantum de la commission est très variable, 1/10, 1/20, 1/10, 1/8, 1/4, 1/2 p. 100 ou p. 1000; ce sont des fractions du franc : $1/10 = 0$ fr. 025, $1/20 = 0$ fr. 05, etc.

CHAPITRE III

DU COMPTE COURANT

Section I. — Caractères généraux du compte courant.

- § I. — LE COMPTE COURANT PROCÉDÉ DE COMPTABILITÉ. — Caractères distinctifs du compte courant. — Classification des comptes de banque.]
- § II. — LE COMPTE COURANT TITRE DE CRÉANCE. — Nature de la créance résultant du compte courant. L'accord sur le solde d'un compte courant fixe le chiffre de la créance sans erreur.
- § III. — EFFETS JURIDIQUES DU COMPTE COURANT. — 1^o Novation; 2^o Indivisibilité de la créance représentée par le solde du compte courant. — Pluralité de comptes courants ouverts à un même titulaire.

Section II. — Comptabilité des comptes courants.

Nous ne connaissons pas de définition précise du compte courant et nous avouons qu'il est très difficile de combler cette lacune. Ni les ouvrages de droit, ni les traités spéciaux de comptabilité ne paraissent être arrivés à une formule exacte. Il faut en chercher la raison dans la nature complexe du compte courant qui est tout à la fois un procédé de comptabilité, un titre de créance, et un véritable contrat productif de droits et d'obligations déterminés.

Le compte courant n'est pas spécial au commerce de banque; nous nous bornerons à en résumer brièvement les principaux caractères.

Section I. CARACTÈRES GÉNÉRAUX DU COMPTE COURANT.**§ I. — LE COMPTE COURANT PROCÉDÉ DE COMPTABILITÉ.**

Le compte courant n'a certainement été à son origine que le *tableau des opérations traitées par deux personnes en relations suivies d'affaires*. Les effets juridiques qui lui ont été attribués ne sont qu'une extension de sa première fonction.

Caractères distinctifs du compte courant. — a. C'est d'abord « un compte », c'est-à-dire la notation de recettes et de dépenses, d'entrées et de sorties de capitaux dont la différence, appelée *solde*, représente le résultat du mouvement d'affaires à tel ou tel moment. Si les sorties de capitaux ont excédé la somme des entrées, le *titulaire du compte* ayant reçu plus qu'il n'a donné se trouve débiteur; il est créateur dans l'hypothèse contraire. Inversement, *celui qui tient le compte* est créateur dans le premier cas, débiteur dans le second cas.

b. L'épithète « courant » est suffisamment claire par elle-même. Elle indique qu'il faut pour constituer un compte courant une *pluralité d'opérations*. Le compte courant est l'expression comptable d'un mouvement d'affaires plus ou moins prolongé.

c. Nous ajouterons que les opérations qui alimentent un compte courant doivent avoir un *caractère de réciprocité* entre les deux parties : le titulaire du compte et celui qui le tient. C'est même, à notre avis, le caractère essentiel. La jurisprudence, sinon la loi, attribue au compte courant des effets juridiques importants, dont le principal est la compensation des créances et des dettes successivement inscrites au crédit ou au débit du compte.

Il faut donc que les deux parties en compte courant

soient dans une situation telle qu'elles puissent, en vertu du même mouvement d'affaires qui a nécessité l'ouverture du compte, être tour à tour créancière ou débitrice l'une de l'autre ; peu importe que le solde soit constamment en faveur de l'une des deux parties, il suffit que les variations du solde aient leur cause dans un mouvement alternatif de créances et de dettes. Les décisions de jurisprudence, en la matière, témoignent de l'incertitude des juges relativement au caractère propre du compte courant. Nous ne croyons pas qu'on ait jusqu'ici attaché à l'idée de réciprocité des opérations l'importance qu'elle a (1).

Nous développons et nous précisons par des exemples :

Le compte ouvert à un client sur le grand-livre de son fournisseur n'est pas nécessairement un compte courant, quand bien même ils seraient tous les deux en relations suivies d'affaires. En effet, le versement d'espèces du client ou le paiement d'un effet de commerce en règlement partiel des livraisons de marchandises, éteint une dette mais ne produit pas une créance compensant une dette antérieure. Il n'y a pas réciproquement initiative d'opérations productives de droits et d'obligations. Tout autre serait le cas de deux commerçants se faisant mutuellement des livraisons de marchandises ; chaque livraison constitue l'un créancier de l'autre et *vice versa* ; leurs créances se compensent, à concurrence de la plus faible, par l'inscription de chacune au compte courant.

Les comptes des banquiers avec leurs clients sont généralement des comptes courants : les versements et les retraits et toutes opérations de banque en général les constituent réciproquement et alternativement débiteurs et créanciers les uns des autres. Toutes ces opérations concourent sans doute au même but : l'équilibre du compte ; mais on ne peut pas dire qu'il y ait entre chaque

(1) De la réciprocité des opérations découle la réciprocité du risque. On peut donc dire que deux parties en compte courant courent réciproquement le risque de l'insolvabilité l'une de l'autre.

écriture de crédit et chaque écriture de débit un rapport direct de cause à effet, comme dans le cas du commerçant qui couvre son fournisseur d'une livraison de marchandises. La question est évidemment plus délicate en ce qui concerne spécialement les comptes de dépôts, constamment créditeurs, ouverts à la clientèle capitaliste. Les retraits de cette clientèle apparaissent moins comme des emprunts compensant des prêts antérieurs que comme des remboursements partiels effectués par le banquier.

Il n'y aurait donc pas réciprocité d'opérations. Toutefois nous observerons : 1° La permanence d'un solde créditeur est une situation de fait; l'apparition d'un solde débiteur est théoriquement possible. Au reste, la permanence d'un solde débiteur ou créditeur, nous l'avons vu, n'exclut pas les mouvements alternatifs de dettes et de créances qui seuls sont de l'essence du compte courant. 2° Les simples versements et retraits de fonds, même dans les comptes de dépôts, ne sont pas l'unique cause des mouvements du compte. Des opérations de natures très diverses, qui n'apparaissent pas comme la contre-partie les unes des autres, peuvent s'inscrire au débit ou au crédit. 3° Enfin il n'y a pas dans l'intention des parties application rigoureuse de tel retrait à tel versement. On peut donc, sans exagérer le sens et la portée des mots, considérer comme des opérations indépendantes, se compensant pour former un solde, les écritures d'un compte de banque, même exclusivement alimenté par des versements et des retraits d'espèces. Le principe de la réciprocité d'opérations y est sauvegardé.

Il y a des comptes de banque qui ne sont certainement pas des comptes courants. Ce sont notamment les comptes des banquiers avec les agents chargés du recouvrement de leurs effets. Il n'y a pas entre eux réciprocité d'opérations. Les comptes des recouvreurs sont débités des remises qui leur sont faites pour l'encaissement; les ver-

sements opérés par eux au crédit de leur compte sont simplement le remboursement, l'extinction d'une dette consécutive à un contrat de mandat. Ce ne sont pas des opérations distinctes, productives chacune de droits et d'obligations : le versement de fonds est la solution normale de l'opération dont la remise d'effets à l'encaissement marque l'origine. Il y a exacte application des articles du crédit aux articles du débit individuellement. La situation est identique à celle d'un client couvrant son fournisseur.

Nous pouvons donc conclure : 1^{re} un mouvement suivi d'affaires ne donne pas nécessairement lieu à un compte courant ; 2^{re} un compte n'est pas nécessairement un compte courant parce qu'il en revêt la forme extérieure sur un livre de comptabilité ; 3^{re} il ne dépend pas des parties intéressées de donner arbitrairement à un compte la qualité de compte courant. Inversement, elles ne sont pas libres d'écarter les conséquences d'un compte qui aurait ce caractère.

Classification des comptes de banque. Les « comptes courants » d'une banque présentent le chiffre de ses engagements avec chacun de ses clients : elle est créancière des uns, débitrice des autres. Les articles qui concourent à la formation du solde sont très variés : ils proviennent d'opérations les plus diverses.

Suivant le caractère de la clientèle et la nature des opérations qu'elle traite, les comptes sont classés dans différentes catégories. La dénomination de *comptes courants* est ordinairement réservée aux comptes de commerçants, alimentés en grande partie par des remises de papier de commerce. Les comptes des capitalistes, alimentés par des remises d'espèces, sont appelés *comptes de dépôts*. Ce sont néanmoins des comptes courants au sens propre du mot.

Il y a cependant entre les deux natures de comptes une différence essentielle : les premiers, même créditeurs,

concernent une clientèle qui use du crédit de banque. Une remise de papier de commerce à l'escompte, bien que donnant une écriture de crédit à la comptabilité, constitue le cédant éventuellement débiteur du banquier et, en tous cas, tributaire de ses services. Les comptes de dépôts, au contraire, alimentés par des remises de fonds, constituent immédiatement le banquier débiteur de son client.

Ces deux grandes catégories de comptes se subdivisent elles-mêmes pour les commodités de la comptabilité et la clarté des bilans. Nous ne croyons pas devoir entrer dans le détail de ces subdivisions, qui sont éminemment variables selon les usages, les besoins et l'importance des banques. On peut dire cependant qu'en général les comptes courants sont répartis sous deux rubriques : « comptes courants ordinaires » et « comptes courants garantis », suivant que des sûretés accessoires s'ajoutent ou non à la créance principale représentée par le solde du compte.

§ II. — LE COMPTE COURANT TITRE DE CRÉANCE.

Nature de la créance résultant du compte courant. — La créance résultant du compte courant est égale au solde qu'il présente après l'arrêt définitif des écritures. Le compte courant reconnu exact par les deux parties est un véritable titre de créance ; on dit en ce sens qu'un banquier produit à la faillite de son client en vertu du compte courant, de même qu'il produirait en vertu d'un impayé, en vertu d'une reconnaissance de dette par acte authentique ou sous seing privé.

Néanmoins nous avons dû ajouter que, pour servir de titre de créance, le compte courant doit être reconnu exact ; en effet, le solde étant composé de toutes les écritures antérieures n'est légitime qu'autant que chaque écriture individuellement est elle-même légitime.

Il ne faut pas perdre de vue que le compte courant est d'abord un procédé de comptabilité ; or la simple inscription

d'un article de débit ou de crédit ne justifie pas par elle-même la régularité de l'écriture.

Les écritures qui figurent à un compte courant sont de deux sortes : 1° Les écritures qui ont leur source en dehors du compte. Ce sont toutes les opérations que le comptable n'a fait qu'enregistrer. Chacune de ces écritures est appuyée d'une pièce émanant de celui que l'opération constitue débiteur : reçu, bordereau, simple correspondance, effet impayé, etc.; 2° Les écritures qui ont leur source dans le compte lui-même : intérêts, commissions diverses, etc.

La vérification d'un compte courant se fera pour la première catégorie d'écritures d'après les pièces justificatives, appelées pièces comptables, pour la seconde catégorie d'après le compte lui-même. Le plus souvent l'accord sur le solde du compte courant résulte du simple rapprochement des comptes tenus par chacune des deux parties séparément, et ce n'est qu'en cas de contestation qu'on a recours à la vérification des écritures d'après les pièces comptables.

L'accord sur le solde d'un compte courant fixe le chiffre de la créance, sauf erreur. - Les banquiers ont coutume d'adresser périodiquement à leurs clients le relevé de leurs comptes courants et de leur demander l'accord sur le solde, avant de le reporter à nouveau. Pour certaines natures de comptes, tels que les comptes de dépôts, dont le mouvement d'opérations est moins complexe, ils se contentent d'indiquer le solde, sans envoyer le détail des écritures. Quelle est la valeur de l'accord donné par le client ? A notre avis, il ne fixe définitivement le solde du compte courant que sauf erreur et il n'est pas davantage indispensable, pour réserver les recours, de mentionner expressément cette clause, qui est d'ordre public.

La fixation du solde du compte à un chiffre déterminé

est le résultat d'une convention : l'erreur vicie tous les contrats sans exception, lorsqu'elle porte sur un des éléments essentiels de l'obligation.

La preuve de l'erreur est évidemment à la charge de celui qui en invoque le bénéfice et il est souvent malaisé de la faire. Les documents de jurisprudence que nous connaissons en la matière n'ont jamais affirmé que l'accord donné sur le solde d'un compte était, en tous cas, définitif ; les litiges portaient exclusivement sur des questions de fait relatives à la preuve de l'erreur.

§ III. — EFFETS JURIDIQUES DU COMPTE COURANT.

Chaque élément du compte courant perd sa nature particulière, son individualité, pour devenir un simple article de débit ou de crédit et concourir à la formation du solde qui constituera une créance ou une dette *sui generis*. D'où les deux effets principaux qu'on attribue généralement au compte courant.

1^{re} Novation. — Le compte courant opère novation, par changement de cause, de la créance ou de la dette qui y est inscrite. Les conséquences les plus importantes de cette novation sont : *a*) l'extinction des garanties afférentes à la créance portée au compte courant (1) ; *b*) la substitution de la prescription trentenaire du droit commun aux prescriptions spéciales de chacun des éléments du compte.

2^o Indivisibilité de la créance représentée par le solde du compte courant. Il faut se placer à l'époque de l'arrêt du compte pour savoir laquelle des deux parties est créancière de l'autre et quel est le chiffre de la créance. Le solde, à l'arrêt du compte, est un tout qui a absorbé complètement les éléments qui ont concouru à le former.

(1) III^e partie, chap. IX, Section II.

L'indivisibilité du compte courant entraîne, de même que la novation, des conséquences importantes, notamment l'impossibilité de revendiquer les choses dont la valeur a été compensée en compte courant (1), de faire servir de provision à une lettre de change une créance compensée en compte courant (2), etc.

Pluralité de comptes courants ouverts à un même titulaire. — Il arrive fréquemment que des clients demandent à leurs banquiers l'ouverture simultanée de plusieurs comptes courants, soit qu'ils veulent isoler de l'ensemble de leurs affaires certaines opérations, soit qu'ils désirent tenir une comptabilité séparée de leurs affaires personnelles et de leurs affaires commerciales. Il se peut aussi que le banquier lui-même, pour le bon ordre de sa propre comptabilité, prenne l'initiative d'ouvrir plusieurs comptes à un même client, notamment un compte courant simple et un compte courant garanti : l'étude des crédits documentaires nous fournira des exemples fréquents de la pluralité de comptes.

Peut-on compenser en tout état de cause l'un par l'autre les soldes de deux comptes courants ouverts à un même titulaire ? La question a une importance capitale en matière de faillite. En effet, l'article 146 du Code de commerce dispose, § 3 : « Sont nuls et sans effets, relativement
« à la masse, lorsqu'ils auront été faits par le débiteur
« depuis l'époque déterminée par le tribunal comme étant
« celle de la cessation de ses paiements, ou dans les dix
« jours qui auront précédé cette époque :... tous paie-
« ments, soit en espèces, soit par transport, vente, *com-*
« *pensation* ou autrement, pour dettes non échues, et pour
« dettes échues, tous paiements faits autrement qu'en
« espèces ou effets de commerce. »

Dans le même ordre d'idées, peut-on affecter à l'en-

1) Comptes de recouvrement, II^e partie, chap. VI, p. 182.

(2) Tirages réciproques, II^e partie, chap. V, p. 171.

semble des engagements résultant de plusieurs comptes courants les garanties constituées à l'occasion de l'ouverture de l'un d'eux ?

Le principe est que chaque compte courant garde son individualité ; une convention expresse peut cependant y déroger. On peut stipuler, par exemple, que les garanties constituées à l'occasion de l'ouverture d'un compte s'étendront aux engagements résultant de l'ensemble des autres comptes, ou encore qu'au moment de l'arrêté les soldes de tous les comptes formeront un bloc.

En l'absence de convention expresse, ce sera une question de fait livrée à l'appréciation du juge. La pluralité de comptes courants est-elle une pure méthode de comptabilité ? les soldes se compenseront ; est-elle le résultat de la séparation d'opérations nettement distinctes ? la compensation ne s'opérera pas. Ce serait, à notre avis, le cas d'un compte de dépôts et d'un compte commercial ouverts à un même client.

Section II. — COMPTABILITÉ DES COMPTES COURANTS.

Nous n'avons pas le dessein d'étudier dans ses détails la comptabilité des comptes courants. De nombreux ouvrages ont traité de cette question et, en cette matière, huit jours de pratique sont plus efficaces que plusieurs mois d'enseignement théorique.

Principes du calcul des intérêts en comptes courants.
— Chaque somme inscrite en compte courant porte intérêt du jour où elle entre en *valeur* jusqu'à l'arrêté du compte.

Toute somme peut être ramenée valeur du jour de son inscription au compte par un calcul d'escompte.

Une somme ne peut concourir à la formation du solde réel du compte courant qu'autant qu'elle est en valeur.

Méthodes de calcul des intérêts en compte courant. —

Les méthodes de calcul des intérêts en compte courant peuvent se ramener à deux :

1^{re} **Méthode par échelles ou par soldes.** — L'intérêt est calculé sur le solde du compte, à chaque inscription d'une nouvelle écriture. C'est la méthode la plus simple, théoriquement du moins, et la plus conforme à la nature du compte courant qui opère instantanément compensation des articles de débit et de crédit. C'est enfin la seule méthode rigoureusement exacte lorsque le taux des intérêts débiteurs n'est pas le même que le taux des intérêts créditeurs. Les difficultés matérielles de tenue des livres s'opposent cependant à la généralisation de ce procédé, dans la pratique. Les comptes ne sont arrêtés par échelles que dans des cas déterminés.

2^{re} **Méthode de calcul des intérêts sur chaque élément du compte individuellement.**

Les intérêts du débit et les intérêts du crédit sont calculés séparément et compensés à l'arrêt.

a. **MÉTHODE DIRECTE.** — Les intérêts sont calculés directement jusqu'à l'époque de la clôture du compte.

b. **MÉTHODE INDIRECTE OU RÉTROGRADE.** — Chaque écriture est ramenée, par un calcul d'escompte, valeur du jour de l'ouverture du compte (1).

---

(1) Nous recommandons à nos lecteurs l'ouvrage de M. Gabriel Faure, *Éléments de commerce et de comptabilité*, 1 vol., Paris, 1903, Masson et Co, éditeurs. Les principes de la comptabilité des comptes courants y sont très clairement exposés. II^e partie, chap. IV, p. 193 à 215.

DEUXIÈME PARTIE

DE L'OPÉRATION AYANT POUR OBJET D'AJOUTER DES GARANTIES AU CRÉDIT DE BANQUE ET DE LE MOBILISER : L'ESCOMPTE

CHAPITRE PREMIER

DE L'OBJET DE L'ESCOMPTE

Section I. Définition de l'Escompte.

Section II. -- Les effets de commerce. Leurs caractères généraux.

§ I. — LA LETTRE DE CHANGE. — Définition. — Conditions de forme, de capacité, de timbre.

§ II. — LE BILLET A ORDRE. — Définition.

§ III. — LE WAURANT. — Définition : bulletin de gage.

§ IV. — LE CHÈQUE. — Définition. — Son rôle économique. — Comparaison de la traite et du chèque. — Chèques barrés.

Section I. — DÉFINITION DE L'ESCOMPTE.

Le mot *escompte* a reçu des applications variées. Dans le commerce, il sert à désigner la retenue faite par celui qui paie avant l'échéance ou avant le terme fixé par les

usages. Il sert également dans les marchés à terme sur valeurs de Bourse (marchés fermes), à exprimer le droit réservé à l'acheteur d'exiger, sous certaines conditions, livraison anticipée des titres.

En banque, *escompter un effet de commerce est en verser le montant au porteur, avant l'échéance, contre remise du titre, et sous certaines retenues, dont la principale est proportionnée au temps à courir jusqu'à l'échéance.*

Limité d'abord et nécessairement aux *lettres de change* et aux *billets à ordre*, qui seuls étaient reconnus par le Code de commerce, l'escompte s'est étendu ensuite aux *warrants*, que l'article 11 de la loi du 28 mai 1858 déclara susceptibles d'être reçus comme effets de commerce par les Établissements de crédit, et aux *chèques*, dont l'existence officielle a été consacrée en France par la loi du 14 juin 1865. — De tout temps, cependant, les banquiers ne se sont pas fait faute de recevoir, au même titre que les lettres de change, les *mandats* ou « traites créées d'un lieu sur un même lieu », devançant de loin le législateur qui ratifia cet état de choses le 7 juin 1891, en donnant leur forme actuelle aux articles 110, 1^{er} al., 112 et 632, dern. al., du Code de commerce.

Section II. — LES EFFETS DE COMMERCE. LEURS CARACTÈRES GÉNÉRAUX.

Caractères généraux des Effets de commerce. — Aujourd'hui, on comprend sous la dénomination générale d'effets de commerce les lettres de change, traites ou mandats, les billets à ordre, les chèques et les warrants. C'est à dessein que nous classons sous cette rubrique, à côté des traites et des warrants, les chèques et les billets à ordre qui ne sont pas nécessairement des effets de commerce, en ce sens qu'ils peuvent servir à

constater une obligation civile. Cette distinction importe surtout au point de vue de la nature juridique du titre et de la compétence du tribunal qui serait éventuellement appelé à trancher les différends auxquels il pourrait donner lieu. Quoi qu'il en soit, ce sont tous des titres constatant l'obligation de payer une somme d'argent, à une époque déterminée, sous des formes et dans des conditions propres à chacun d'eux ; comme tels, ils rentrent indistinctement dans le cadre des opérations d'escompte.

§ I. — LA TRAITE OU LETTRE DE CHANGE.

La traite ou lettre de change est un ordre passé au débiteur, par son créancier, d'avoir à payer une somme d'argent à une époque déterminée. — Le créancier est le tireur. Le débiteur est le tiré. Celui à l'ordre de qui est créée la traite est le bénéficiaire ; ce peut être le tireur ; ce peut-être aussi un tiers. Exemple :

Paris, le.....

B. P. F. 5000.

Au 31 juillet prochain, veuillez payer contre cette seule de change, à l'ordre du Crédit Lyonnais, la somme de cinq mille francs, valeur en compte.

Signé : Durand et C^{re}.

A. M. Hermann, négociant
à Paris.

On vient de voir que, jusqu'au 7 juin 1891, la traite ne pouvait pas, légalement, être créée d'un lieu sur un même lieu, et que cette particularité avait donné naissance au *mandat*. — Cette distinction n'a plus sa raison d'être aujourd'hui ; cependant, on emploie encore couramment le mot *mandat*. L'usage se répand de plus en plus, de créer des *mandats à vue* au lieu de chèques, lorsqu'il s'agit de sommes inférieures à 300 francs, payables sur une autre place. L'avantage de cette façon de procéder consiste dans une économie du droit de timbre, le chèque

de place sur place étant assujéti au droit fixe de 0 fr. 20, alors que le mandat, comme la traite, comme le billet à ordre et le warrant, supporte un droit proportionnel de 0 fr. 05 par 100 francs ou par fraction de 100 francs.

Conditions exigées pour la régularité d'une traite. —

Les conditions exigées pour la régularité d'une traite peuvent se ramener à trois points principaux : conditions de forme, conditions de capacité, conditions de timbre.

Conditions de forme. — L'article 110 du Code de commerce énumère les mentions indispensables qui doivent figurer sur la traite.

Elle est datée ; le plus généralement la date est précédée de l'indication du lieu de création.

Elle énonce la somme à payer ; habituellement cette somme est inscrite en toutes lettres dans le corps de la traite ; elle est répétée dans l'angle supérieur droit, précédée de B. P. F. (bon pour francs ....).

Le nom de celui qui doit la payer ; cette indication est, en général, portée en bas et à gauche de l'effet ; elle contient également la profession et l'adresse exacte du *tiré ou débiteur*.

L'époque du paiement : 1^o soit à une date déterminée ; 2^o soit *à vue*, à *x jours de vue*, ou à *x mois de vue* ; 3^o soit à *une ou plusieurs usances de date* ; l'usage est un délai fixe de 30 jours, qui « court du lendemain de la date de la lettre de change » (art. 132 C. Com.) ou du lendemain de la date de l'acceptation, si la traite est à *une ou plusieurs usances de vue* ; 4^o si l'échéance est simplement indiquée par la mention : « à 1, 2 ou 3 *mois de date* », l'échéance se calcule de quantième à quantième, à partir de la date de création, sans égard au nombre des jours de chaque mois.

Le lieu où le paiement doit s'effectuer ; ce lieu de paiement peut être soit le domicile même du tiré, auquel cas

il est indiqué, comme nous venons de le dire, à côté du nom du tiré ; — soit le domicile d'un tiers, auquel cas le nom et le domicile de ce tiers doivent être portés à la suite de ceux du tiré, en les faisant précéder des mots « payable chez M.... », qui prend le nom de *domiciliaire*.

La valeur fournie en espèces, en marchandises, en compte ou de toute autre manière. L'indication de la valeur fournie est indispensable dans tous les cas ; et, si elle fait défaut, le bénéficiaire n'aura de recours contre le tireur, qu'en prouvant par les moyens du droit commun, qu'il n'était pas simple mandataire.

La traite est à l'ordre d'un tiers ou à l'ordre du tireur lui-même. La clause à ordre a simplifié les formalités de la cession de créance ; elle a rendu possible la transmission rapide et la circulation des effets de commerce. Cette importante question sera ultérieurement étudiée en détail.

Si elle est par première, deuxième, troisième... elle l'ex-prime.

Elle est signée du tireur. La nécessité de cette signature est tellement évidente que l'article 110 du Code de commerce n'a même pas jugé opportun d'en parler.

CONSÉQUENCES DE L'IRRÉGULARITÉ DE LA TRAITE. — La plupart des mentions exigées par le Code se justifient d'elles-mêmes. Une traite irrégulière, selon l'importance de l'irrégularité, n'aurait que la valeur d'une simple promesse, c'est-à-dire qu'elle cesserait d'être une lettre de change telle que la définit la loi, et que les dispositions spéciales qui régissent les effets de commerce ne lui seraient plus applicables. — L'article 112 ne statue que sur le cas de *supposition* ; mais il faut conclure de même, par analogie, au cas où l'une ou l'autre des mentions essentielles seraient omises : « Sont réputées simples promesses toutes lettres de change contenant supposition soit de nom, soit de qualité » (art. 112, C. Com.).

D'où, comme conséquences principales :

1^o L'émission d'une lettre de change irrégulière n'est pas, par elle-même, un acte de commerce; les tribunaux civils seraient seuls compétents, si les parties n'étaient pas commerçantes. On sait que l'administration de la preuve est soumise, en matière civile, à des conditions plus rigoureuses qu'en matière commerciale.

2^o La durée de la prescription d'une lettre de change irrégulière serait celle du droit commun.

3^o La lettre de change irrégulière ne serait plus qu'un acte sous seing privé ordinaire, soumis aux prescriptions de l'article 1326 du Code civil, si le souscripteur n'est pas lui-même commerçant ou si la traite n'est pas créée à l'occasion d'un acte de commerce: « Le billet ou la promesse sous seing privé par lequel une seule partie s'engage envers l'autre à lui payer une somme d'argent ou une chose appréciable, doit être écrit en entier de la main de celui qui le souscrit; ou du moins il faut qu'outre sa signature il ait écrit de sa main un *bon* ou *approuvé*, portant en toutes lettres la somme ou la quantité de la chose; — excepté dans le cas où l'acte émane de marchands, artisans, laboureurs, vigneron, gens de journée et de service » (art. 1326 C. Civ.).

Il paraît inutile de s'étendre davantage sur cette question. Aussi bien, les cas litigieux résultant de l'irrégularité d'une lettre de change sont-ils très rares. Les commerçants se servent d'ordinaire de traites imprimées dont ils remplissent simplement les endroits laissés en blanc. — Les banques, d'autre part, manient un trop grand nombre d'effets de commerce pour ne pas s'apercevoir, à première inspection, de l'irrégularité matérielle d'une traite. Quant aux mentions fausses ou supposées, elles sont le fait d'une erreur facile à réparer ou d'une fraude volontaire, auquel cas le titre se trouve entièrement vicié, et les obligations qui en peuvent résulter découlent imons du contrat que du délit commis. La supposition de nom prévue par l'article 112 serait une véritable escroquerie; la supposition

de qualité a le plus souvent pour but de donner une apparence commerciale à du papier de complaisance : nous examinerons ultérieurement le risque du banquier escompteur d'un semblable papier.

PLURALITÉ D'EXEMPLAIRES DE LA TRAITE. — La traite est créée facultativement :

1° *En un seul exemplaire* ; elle peut le mentionner par ces mots : « par cette seule de change » ; le plus généralement, elle ne porte aucune indication.

2° *En plusieurs exemplaires*, auquel cas le nombre en est obligatoirement indiqué dans le libellé de chaque exemplaire. — Indépendamment de l'apposition en surcharge, du chiffre 1, 2, 3, ... en gros caractères, suivant qu'il s'agit du premier, du second ou du troisième exemplaire, on rédige ainsi chaque exemplaire : « à telle date », ou « à x jours de vue, payez par cette première de change, la 2^e et la 3^e ne l'étant... » ou « par cette seconde de change, la 1^{re} et la 3^e ne l'étant... », ou « par cette troisième de change, la 1^{re} et la 2^e ne l'étant... »

La pluralité d'exemplaires est utile lorsqu'on veut négocier la traite sans en différer l'acceptation. Dans le même cas, on peut aussi la créer en un seul exemplaire ou *original* qui est envoyé au correspondant pour l'acceptation, et en faire une *copie* qui sert à la négociation. — Les mots « original », ou « copie » sont apposés en caractères gras, en tête du titre qu'ils doivent servir à distinguer. Au bas de la copie, on ajoute en outre ces mots : *L'original accepté chez M. X...*, pour que le porteur de cette copie puisse retirer l'original accepté, qui circulera désormais épinglé à elle. En remettant l'original accepté, le correspondant biffe la première mention, qu'il remplace par cette autre : *L'original rendu à M. Z...*

La pluralité d'exemplaires sert surtout pour les traites venant d'outre-mer ou créées sur ces pays. Pour éviter les risques de perte d'un exemplaire unique au cours de la

traversée, et pour permettre aussi la négociation de la traite sans attendre son acceptation, les divers exemplaires d'une même traite sont expédiés par des voies différentes, à un correspondant qui, après en avoir fait accepter un, les tiendra tous à la disposition du porteur de l'exemplaire négocié et mis en circulation. Ce porteur sera prévenu par une mention analogue à celle qui est mise sur une « copie », et cette mention sera billée et remplacée dans les mêmes conditions.

L'intérêt qu'a un porteur d'être en possession de tous les exemplaires d'une même traite ressort nettement de l'article 147 du Code de commerce, « Le paiement d'une lettre de change fait sur une seconde, troisième, quatrième, etc... est valable, lorsque la seconde, troisième, quatrième porte que ce paiement annule l'effet des autres. » Il y a un intérêt encore plus grand à s'assurer que parmi tous ces exemplaires, l'un d'eux est accepté, parce que l'article 148 du Code de commerce décide que « celui qui paie une lettre de change sur seconde, troisième, quatrième, etc..., sans retirer celle sur laquelle se trouve son acceptation, n'opère point sa libération à l'égard du tiers porteur de son acceptation ».

2^e Conditions de capacité. — Aux termes de l'article 113 du Code de commerce, « la signature des femmes et des filles non négociantes ou marchandes publiques sur les lettres de change ne vaut, à leur égard, que comme simple promesse » ; et aux termes de l'article 114 : « Les lettres de change souscrites par des mineurs non négociants sont nulles à leur égard, sauf les droits respectifs des parties, conformément à l'article 1312 du Code civil. »

Ces deux articles ne font que consacrer, en la matière qui nous occupe, l'incapacité générale qui frappe dans notre droit les mineurs et les femmes mariées. Par une extension inattendue du même principe, les femmes non mariées sont également déclarées incapables de signer

des lettres de change; ces dispositions, que d'aucuns estiment à juste titre surannées, ne sont pas sans soulever certaines difficultés d'interprétation. Les cas litigieux là encore sont extrêmement rares; on ne s'engage pas volontairement et sciemment avec un incapable.

3^e Conditions de timbre. Nous indiquons très brièvement que les traites, les billets à ordre et les warrants sont soumis au timbre *proportionnel* de 0 fr. 05 par 100 francs ou fraction de 100 francs, et les chèques, au droit *fixe* de 0 fr. 10 pour les chèques tirés sur la place d'où ils sont émis, et de 0 fr. 20 pour les chèques tirés de place sur place. L'irrégularité dans le timbre des effets entraîne non seulement une amende, mais aussi et surtout des déchéances pour le porteur; cette importante question sera traitée dans le chapitre consacré à l'étude des conditions auxquelles est soumise la conservation des garanties résultant de l'opération d'escompte.

§ II. — LE BILLET À ORDRE.

Le Billet à ordre est un engagement de payer une somme déterminée, à une époque fixe, à l'ordre du *bénéficiaire*. Il est signé du débiteur ou *souscripteur*; il doit également être daté, causé, et indiquer le lieu de paiement. Exemple :

Paris, le... 1905. B. P. F. 5000.

Au 15 octobre prochain, je paierai à l'ordre de la Société Générale, la somme de cinq mille francs, valeur en compte.

Signé : Dupont et C^{re}.

*Dupont et C^{re}, négociants
à Paris.*

§ III. — LE WARRANT.

Le Warrant ou *bulletin de gage* permet au propriétaire de marchandises déposées dans des magasins

généraux de se procurer des fonds en donnant ces marchandises en nantissement ; le titre incorpore à la fois le droit de créance et le droit de gage.

Cet effet de commerce, institué, sous sa forme actuelle, par la loi du 28 mai 1858, constitue une innovation remarquable à tous points de vue ; il fera l'objet d'une étude approfondie au chapitre « Opérations de banque gagées ».

Il suffira de savoir, pour le moment, qu'il est à la fois effet de commerce et titre de gage. — En tant que bulletin de gage, il doit contenir les mêmes indications que le récépissé auquel il est annexé, et qui est le titre de propriété des marchandises. Ces indications sont : nom, profession et domicile du déposant, nature de la marchandise déposée, et renseignements propres à en établir l'identité et à en déterminer la valeur. Il est, évidemment, comme le récépissé, daté et signé du magasinier général.

Il ne devient effet de commerce que le jour où le premier endossement est établi dans les conditions imposées par l'article 5 de la loi du 28 mai 1858, car c'est cette formule d'endossement qui constate le montant de la somme pour laquelle le Warrant est créé et l'obligation de la rembourser à l'échéance convenue. — Il peut alors être comparé, sous certaines réserves, à un billet à ordre.

§ IV. — Le chèque.

Le Chèque est « l'écrit qui, sous la forme d'un « mandal de paiement, sert au tireur à effectuer le retrait, « à son profit, ou au profit d'un tiers, de tout ou partie de « fonds portés au crédit de son compte chez le tiré, et « disponibles ». C'est la définition qui en est donnée par l'article 1^{er} de la loi du 14 juin 1865.

Conditions dans lesquelles doit être créé le chèque.

Elles se trouvent réunies dans les lois des 14 juin 1865 et 19 février 1874.

Il ne peut être tiré qu'à vue (art. 1^{er}, loi du 14 juin 1865) :

« toutes stipulations entre le tireur, le bénéficiaire ou le
 « tiré, ayant pour objet de rendre le chèque payable autre-
 « ment qu'à vue et à première réquisition, sont nulles de
 « plein droit » art. 5 loi du 19 février 1871, dern. al.).

Il est signé par le tireur (Loi de 1865, art. 1^{er}).

Il indique le lieu d'où il est émis. La date du jour où il est tiré est inscrite en toutes lettres et de la main (1) *de celui qui a écrit le chèque* (Loi de 1871, art. 5). « Le tireur qui émet un chèque sans date, ou non daté en toutes lettres, s'il s'agit d'un chèque de place à place ; celui qui revêt un chèque d'une fausse date ou d'une fausse énonciation du lieu d'où il est tiré, est passible d'une amende de 6 p. 100 de la somme pour laquelle le chèque est tiré, sans que cette amende puisse être inférieure à 100 francs » (Loi de 1871, art. 6, 2^e al.). « La même amende est due personnellement, et sans recours par le premier endosseur d'un chèque sans date ou non daté en toutes lettres, s'il est tiré de place à place, ou portant une date postérieure à l'époque à laquelle il est endossé ou présenté. Cette amende est due, en outre, par celui qui paie ou reçoit en compensation un chèque sans date, ou irrégulièrement daté, ou présenté au paiement avant la date d'émission » (Loi de 1871, art. 6, 3^e et 4^e al.). On remarquera, à propos de l'inscription de la date en toutes lettres, qu'elle n'est nécessaire, ou plutôt qu'elle n'est exigée à peine d'amende, que sur les chèques de place à place.

« *Il ne peut être tiré que sur un tiers ayant provision préalable* » Loi de 1865, art. 2) : « celui qui émet un chèque sans provision préalable et disponible est passible de la même amende (édictee par l'art. 6, 2^e al. cité plus haut, sans préjudice des peines correctionnelles, s'il y a lieu » (Loi de 1871, art. 6, dern. al.). Un arrêt récent de la Cour de Cassation du 15 mars 1905 décide que la provision d'un

1) L'Administration de l'Enregistrement considère comme irréguliers, et, partant, comme tombant sous le coup de l'article 6 de la loi de 1871, les chèques tracés, y compris la date, à la machine à écrire.

chèque doit être totale : « il y a nullité du chèque en cas d'insuffisance, comme en cas d'absence de provision ». Il faut également conclure que la provision partielle ne saurait être valablement complétée postérieurement à l'émission du chèque.

« *Le chèque, même au porteur, est acquitté par celui qui le touche ; l'acquit est daté* » (Loi de 1871, art. 5). « Celui qui paie un chèque sans exiger qu'il soit acquitté est passible personnellement, et sans recours, d'une amende de 50 francs » en principal (Loi de 1871, art. 7).

« *Le porteur d'un chèque doit en réclamer le paiement dans le délai de cinq jours, y compris le jour de la date, si le chèque est tiré de la place sur laquelle il est payable, et dans le délai de huit jours, y compris le jour de la date, s'il est tiré d'un autre lieu. Le porteur d'un chèque qui n'en réclame pas le paiement dans les délais ci-dessus, perd son recours contre les endosseurs ; il perd aussi son recours contre le tireur, si la provision a péri par le fait du tiré, après lesdits délais* » (Loi de 1865, art. 5).

« *Toutes les dispositions législatives relatives aux chèques tirés de France sont applicables aux chèques tirés hors de France et payables en France* » (Loi de 1871, art. 9, 1^{er} al.), ce qui revient à dire que si un chèque, tiré de l'étranger, bien qu'établi conformément aux lois du pays où il a été créé, ne remplit pas toutes les conditions de la loi française, il doit être assimilé à une traite, et frappé du timbre proportionnel.

Le chèque doit être timbré. « Les chèques de place à place sont assujettis à un droit de timbre fixe de 20 centimes. Les chèques sur place continueront à être timbrés à 10 centimes » (Loi de 1871, art. 8).

Le chèque peut être créé en plusieurs exemplaires, et, en fait, il est créé par *primata* et par *duplicata* quand il est tiré sur les pays d'outre-mer, pour parer au risque de perte de l'exemplaire unique.

Rôle économique du chèque. Les conditions nécessaires à la régularité d'un chèque ont été si minutieusement détaillées par le législateur, qu'il n'a pas paru possible de les exposer ici plus nettement, qu'en reproduisant le texte même des lois fondamentales. Leur raison d'être est d'ordre purement fiscal, dictées qu'elles furent par la crainte de voir le chèque frauduleusement substitué à la traite, notamment à la traite à vue, ce qui aurait eu pour résultat de frustrer le Trésor de la différence entre le droit fixe de 0 fr. 10 ou 0 fr. 20 auquel est assujéti le chèque, et le droit proportionnel de 0 fr. 05 p. 100 auquel est assujéti la traite. C'est pourquoi toutes les amendes encourues, même celles qui sont motivées par des mentions inexactes ou incomplètes, ne sont pas prononcées par les tribunaux, mais relevées simplement, comme toutes les autres amendes en matière de timbre, par les agents de l'Administration de l'Enregistrement.

Il faut reconnaître cependant que, tout en imposant ces conditions rigoureuses, le législateur a voulu faciliter l'extension de l'emploi des chèques, en les plaçant sous un régime juridique tout de faveur; il leur a notamment étendu les dispositions du Code de commerce relatives « à la garantie solidaire du tireur et des endosseurs, au protêt et à l'exercice de l'action en garantie, en matière de lettres de change » (Loi de 1865, art. 1, 2^e al.); il en a indistinctement accepté la forme au porteur, à personne dénommée, ou à ordre, et dans ce dernier cas il n'a pas réglé la forme de l'endossement.

La France était à ce moment en pleine transformation économique. La fusion en six grands réseaux des nombreuses lignes de chemins de fer qui sillonnent notre pays était chose faite. Les grandes compagnies de transports maritimes étaient créées (Compagnie générale Transatlantique; Messageries Maritimes...); les compagnies des Forges et Chantiers de la Méditerranée, de Châtillon, Commentry, de Fives-Lille; celles des Docks du Havre,

des Docks et Entrepôts de Marseille, des Entrepôts et Magasins généraux de Paris, et combien d'autres encore, venaient d'être fondées. Au milieu des manifestations aussi diverses de notre force de production, il fallait que l'épargne ne restât pas stérile, mais vint contribuer à l'accroissement de nos moyens de production, et assurer le développement de la richesse générale. Pour cela, il était nécessaire de drainer les capitaux cachés, et d'en faciliter la circulation, en offrant aux capitalistes tous les éléments de sécurité désirables. Ce fut le rôle dévolu aux Établissements de crédit, dont la création n'était encore que de date relativement récente. L'importance de leur capital social, la haute honorabilité de leurs fondateurs, l'essor rapide donné aux opérations financières eurent vite raison de la méfiance qui avait poussé jusqu'alors nombre de rentiers et même de commerçants à garder chez eux des sommes importantes. Les dépôts affluèrent, et le chèque, déjà connu à l'étranger, devint l'instrument de leur circulation.

Le chèque est avant tout un instrument de retrait de fonds, s'appropriant bien aux besoins des comptes de dépôts en banque, et se distinguant nettement de la traite qui, elle, demeure un instrument de crédit indispensable au commerce.

Comparaison de la traite et du chèque. — 1° *Le chèque est un instrument de retrait de fonds et par suite un instrument de paiement* ; c'est là son caractère principal, il ressort nettement de la définition qu'en donne la loi de 1865 et des considérations qui viennent d'être développées. Grâce à la garantie solidaire accordée par l'article 1 de la loi de 1865, il peut passer de mains en mains, conservant toujours son même caractère ; mais il devient aussi un instrument de crédit, parce que chaque porteur fait confiance, d'abord à l'existence de la provision et à la solvabilité de celui qui la détient, et ensuite à la solvabilité du

tireur et des endosseurs. Le commerce n'a, du reste, pas tardé à s'emparer du chèque pour le règlement des ventes ; on en est arrivé ainsi à assimiler en banque, au point de vue du risque, le chèque et la traite, car, si courts que soient les délais d'encaissement, ils sont encore suffisants pour que la provision ait le temps de périr.

Inversement, la traite a pu devenir un instrument de paiement, et elle l'est devenue en fait, puisqu'il est d'usage courant chez nombre de commerçants, de donner leurs traites en paiement à leurs fournisseurs. Mais ce n'est qu'un caractère accessoire ; elle porte toujours en elle cette idée première que le tireur de la traite a fait confiance au tiré en lui accordant un délai pour se libérer, ce qui revient à dire que le créancier a fait crédit à son débiteur. Elle permet en outre à ce créancier de se procurer du crédit en attendant l'échéance : c'est là le but des opérations d'escompte. — La traite, même à vue, reste essentiellement un instrument de crédit. L'article 160 C. Com. accorde au porteur d'une « lettre de change à vue », un délai de trois mois pour la présentation au paiement, bien que l'article 130 ait dit précédemment : « La lettre de change à vue est payable à présentation ». — Rien de semblable n'existe pour le chèque, dont le paiement doit toujours être exigé dans des délais extrêmement courts. De même encore, pour les « traites à plusieurs mois de vue », l'échéance est fixée par la date de l'acceptation ou du protêt faute d'acceptation, alors que pour le chèque, les délais courent invariablement du jour de la date de création, y compris ce jour.

La distinction essentielle entre le chèque et la traite ne consiste donc pas principalement en ce que le chèque ne peut être qu'à vue, alors que la traite peut être à vue, mais ne l'est pas nécessairement. Elle réside dans le caractère propre de chacun de ces effets de commerce, à savoir que le chèque est essentiellement un instrument de paiement, et accessoirement un instrument de crédit, et

la *traite*, essentiellement un instrument de crédit, accidentellement un instrument de paiement. Si le premier ne peut être qu'à vue, c'est la conséquence du rôle qui lui est assigné. De cette différence découlent toutes les autres.

2° Le chèque ne peut légalement être tiré que sur une personne ayant *provision préalable et disponible* ; pour la traite, il suffit que la provision soit constituée à l'échéance.

- D'où cette conséquence que le chèque n'a pas besoin d'un moyen subsidiaire pour justifier de l'existence de la provision, tandis que pour l'établir indiscutablement, l'acceptation est nécessaire s'il s'agit d'une traite. On aura l'occasion de voir au moment de l'étude des risques d'escompte toute la portée de cette observation. Néanmoins, pour distinguer la traite du chèque, il ne faut pas outre mesure exagérer les différences fondamentales. Ainsi, ce serait une extension abusive du sens des mots que de prétendre que le chèque est uniquement réservé au retrait de fonds déposés ou au remboursement de sommes prêtées. La provision du chèque ne peut être qu'une créance exigible et disponible, mais la cause de cette créance peut être une convention quelconque. — En d'autres termes, le chèque peut servir au règlement d'une vente, d'un loyer, d'un partage, etc..., il suffit que la somme due en exécution du contrat soit exigible.

3° Étant donné que le chèque est avant tout un instrument de paiement, il importe peu de mentionner la *valeur fournie* ; il équivaut toujours à une remise de fonds. La loi exige au contraire que la traite mentionne la « valeur fournie » ; c'est une créance cédée pour en éteindre une autre dont la cause doit être indiquée. C'est au moins une raison qu'on peut donner de la différence dans la législation des deux titres.

Il n'est peut-être pas inutile de faire remarquer que la « valeur fournie » n'est pas la cause de la créance du tireur sur le tiré, mais la cause de la cession de l'effet par le tireur au bénéficiaire ou par un endosseur à un endos-

seur subséquent. On ne s'expliquerait pas, sans cela, que chaque endossement dût exprimer la « valeur fournie ».

4° La *date de création* du chèque déterminant la date où la provision doit être constituée, il était nécessaire d'empêcher autant que possible l'altération frauduleuse de cette date : les chèques, ceux au moins qui sont tirés de place à place, doivent être datés en toutes lettres. Rien de semblable pour les lettres de change, dont l'émission et la constitution de la provision ne sont pas forcément simultanées.

Quelques auteurs ont cru voir dans le régime différent du chèque et de la traite, au point de vue des prescriptions relatives à la date, une incohérence ou un oubli du législateur ; il nous a paru, au contraire, que c'était une conséquence logique du rôle et de la nature de chacun de ces deux effets de commerce.

5° L'*obligation d'acquitter* un chèque est une prescription qui découle normalement de la fixation des délais de présentation, aussi l'acquit doit-il être daté. Le Code de commerce est mutuel en ce qui concerne l'acquit de la traite.

6° Instrument de crédit, la traite doit nécessairement être *à ordre* ; rien de semblable ne s'imposait pour le chèque, et, afin d'en faciliter l'usage, on devait au contraire laisser la faculté de l'établir comme bon semblerait au tireur : « à personne dénommée », « au porteur », ou « à ordre ». Si le chèque est à ordre, il est transmissible par endossement, et les conditions de formes imposées pour l'endossement translatif de propriété d'une lettre de change n'ayant plus ici de raison d'être, notamment quant à la valeur fournie, cet endos peut être en blanc.

7° Une dernière et importante différence est que l'émission d'une traite est toujours *un acte de commerce*, alors que la création d'un chèque n'en est pas nécessairement un. Les tribunaux de commerce auront donc seuls compétence pour statuer sur les litiges auxquels donneront lieu les traites ; s'il s'agit de chèque, ils ne seront compé-

tents que s'il y a eu engagement commercial, ou si un engagement commercial est venu se greffer sur l'engagement civil originaire. L'action judiciaire se prescrira toujours par cinq ans, quand il s'agira de traites ; elle se prescrira tantôt par cinq ans, tantôt par trente ans, en matière de chèque, suivant que la cause en sera commerciale ou civile.

Chèques barrés. -- Emprunté à l'Angleterre, le chèque n'est pas resté, comme chez elle, limité aux seuls rapports du banquier avec sa clientèle ; en Angleterre, le chèque est nécessairement tiré sur un banquier.

Le chèque barré, *crossed cheque*, est également d'importation anglaise. Pour parer aux risques de détournement ou de perte, le tireur « barre » son chèque de deux lignes transversales parallèles, et indique entre ces deux lignes ou laisse à un des porteurs le soin d'indiquer la personne qui aura seule qualité pour en toucher le montant. En Angleterre, ce ne peut être qu'un banquier ; en France, ce peut être un banquier ou un officier ministériel. — Mais, alors qu'en France, le chèque barré peut être payé en espèces, en Angleterre, il doit être présenté au **Clearing House** par un banquier *clearer*, et par conséquent le paiement s'effectue par compensation.

Il est intéressant de connaître sommairement le mécanisme d'ailleurs fort simple des institutions appelées « Clearing Houses », que la France a empruntées également à l'Angleterre, sans que le chiffre quotidien des règlements de la **Chambre de compensation** de Paris ait pu jamais atteindre celui des règlements du Clearing House de Londres, en raison du nombre relativement très restreint des banques faisant partie de la Chambre de compensation.

Le développement considérable des banques de dépôts *Joint Stocks Banks* en Angleterre et l'importance journalière de leurs mouvements de caisse, provoqués en

grande partie par les chèques, ont amené ces banques à simplifier le règlement de leurs comptes réciproques. Chaque « clearer » ou membre du Clearing House établit le compte des effets qu'il aurait à encaisser le jour même chez ses confrères. Après vérification des effets, les comptes respectifs des « clearers » sont arrêtés et compensés à due concurrence ; les différences seules sont réglées par des remises d'espèces ou même par de simples virements de comptes à comptes. Le Clearing House est l'établissement où s'effectuent ces compensations ; le fonctionnement de la Chambre de compensation de Paris est organisé sur le même principe (1).

Tels sont les caractères propres à chacune des sortes

(1) Nous ne saurions mieux faire, pour exposer les avantages du chèque barré, que de reproduire un extrait d'une lettre que la Chambre de commerce française de Londres a récemment adressée à notre Ministre du commerce. Cette lettre a été publiée dans la *Petite Cote de la Bourse* du 2 décembre 1904 :

« Nous avons déjà, en juillet 1889, appelé votre attention sur l'usage considérable du chèque barré dans le Royaume-Uni, et des nombreux avantages qu'il y aurait pour notre pays à copier le système anglais dans son intégrité.

« Nous nous permettons de revenir sur ce sujet et de soumettre à votre bienveillant examen un extrait de la « loi sur les lettres de change », loi qui régit actuellement ces effets en Angleterre.

« Cet extrait définit l'usage du chèque barré, particulièrement du chèque barré non négociable.

« Il résulte des dispositions des articles 76, 77, 78, 79, 80, 81 et 82 qu'un chèque barré non négociable ne peut être crédité (nous disons crédité et non payé) qu'au compte de la personne en faveur de laquelle le chèque est tiré ; en le négociant elle ne commet pas un acte illégal, mais elle prend de ce fait à son compte toute irrégularité qu'il pourrait y avoir dans le droit de propriété du cédant.

« Ces dispositions donnent donc une sécurité absolue au tireur, au tiré ou au bénéficiaire, et c'est en grande partie à cette sécurité qu'on doit l'énorme extension qu'a prise l'usage du chèque en Angleterre.

« Le chèque barré, non négociable, peut donc être envoyé par la poste, dans une enveloppe ouverte, sans avoir aucune valeur pour une tierce personne : un voleur entre les mains duquel ce chèque tomberait, ne pourrait que le détruire ou le remettre au banquier pour être crédité au compte de la personne en faveur de laquelle le dit chèque est tiré.

« L'emploi général du chèque aurait le grand avantage de faire rentrer entre les mains des grands établissements de crédit (banques, etc.), des sommes considérables qui, actuellement, se trouvent dans les caisses de toute maison de commerce, de toute usine, ou de tout individu, pour faire face aux paiements ou échéances journaliers, ceux-ci se feraient alors par chèques. »

d'effets de commerce. Dans le langage courant, on emploie également et indistinctement les termes généraux de « papier », « papier de commerce », « valeurs », quand on parle des effets de commerce remis à l'escompte ou à l'encaissement; le mot « devises » est surtout réservé au papier sur l'étranger.

La matière de l'escompte est connue : ce sont les effets de commerce; il reste à étudier le caractère juridique de cette opération de banque et à préciser : 1° de quelle façon elle augmente les garanties du banquier, et par conséquent diminue le risque; 2° en quoi elle rend possible la mobilisation des avances. Nous avons en effet placé l'opération d'escompte immédiatement après le découvert, parce qu'elle nous a paru réaliser le plus parfaitement les deux desiderata des banques : *garantie et mobilisation du crédit*.

CHAPITRE II

DE LA NATURE DE L'ESCOMPTE

Section I. Nature juridique de l'Escompte.

Est-il une cession de créance ? une avance garantie par une créance ?

Section II. — De la clause à ordre.

§ I. — LA CESSION DE CRÉANCE. — La cession de créance en droit commun. — La cession de créance par endossement.

§ II. — EFFETS DE L'ENDOSSEMENT EN MATIÈRE D'EFFETS DE COMMERCE. — Opposition au paiement des effets de commerce.

Section I. — NATURE JURIDIQUE DE L'ESCOMPTE.

La discussion de la nature juridique de l'escompte n'a plus aujourd'hui qu'un intérêt purement théorique. La loi du 13 janvier 1886, en supprimant la limitation du taux de l'intérêt en matière commerciale, a enlevé toute portée pratique à la solution, quelle qu'elle soit, qu'on puisse adopter; que l'escompte soit un prêt garanti par une créance, ou une cession de créance, il importe peu; les effets de l'opération sont tels que les usages les ont fixés. Une considération qui a bien sa valeur semble devoir écarter la deuxième solution. Si l'escompte était une cession de créance, le droit commun en la matière lui serait applicable dans les dispositions que le Code de commerce n'a pas modifiées; or, il est constant que le cédant d'une créance, lorsqu'il en a garanti le paiement, ne peut être recherché par le cessionnaire, que jusqu'à concurrence

du prix de cession (art. 1694, Code civil). — Les impayés sont cependant remboursés à l'escompteur pour leur montant intégral. Il est en effet difficile de supposer qu'il ait eu l'intention de faire une opération blanche, au cas où le débiteur de la créance n'aurait pas tenu ses engagements. Une cession de créance dans des conditions semblables serait en contradiction avec la nature et le rôle du crédit de banque, dont l'escompte n'est en somme qu'un mode de réalisation.

C'est bien l'idée qui domine dans cette opération comme dans toutes les opérations de banque qui servent à l'emploi des fonds ; c'est bien l'idée de crédit sous son double aspect : un prêteur et un emprunteur. A ce titre, l'opération d'escompte est entrée dans la classification générale des opérations commerciales de banque qui forme le début de ce traité.

Les caractères particuliers des créances qui sont ordinairement l'objet de l'escompte ont pu faire hésiter sur le caractère juridique de l'opération. La facilité avec laquelle se transmettent les effets de commerce a détourné l'attention de la nature de la cession, à titre de nantissement ou à titre de propriété. En fait, les titres circulent comme s'ils passaient chaque fois dans les mains d'un nouveau propriétaire ; les mots *cédant*, *cessionnaire* sont couramment employés ; mais ceci n'implique pas qu'on ait pris parti dans la question qui nous occupe. — La législation spéciale des effets de commerce et les usages ont déterminé les droits réciproques des parties ; peut-être faut-il encore voir dans l'opération d'escompte un cas juridique complexe qui se prête difficilement à la distinction rigoureuse des différents contrats du droit traditionnel. La clause à ordre semble bien avoir institué un droit nouveau en matière de cession de créance.

Section II. — DE LA CLAUSE À ORDRE.

§ I. — MODES DE CESSON DE CRÉANCES.

Titres nominatifs, au porteur, à ordre. — A quelque théorie qu'on se rallie sur la nature juridique de l'es-compte, on est obligé de reconnaître que cette opération de banque, féconde entre toutes, n'est devenue possible qu'autant que les transmissions successives de la créance, à titre de cession ou de nantissement, ont été dégagées des formalités compliquées du droit commun. Des modes nouveaux de transmission des droits de créance se sont peu à peu imposés : la législation les a consacrés sans trop savoir ce qu'étaient en somme ces derniers venus dans l'histoire du droit. La forme nominative et au porteur est restée plus spéciale aux effets publics ; la transmission par endossement, « la clause à ordre » est demeurée surtout le propre des effets de commerce.

Les *titres nominatifs* sont donc exclus de ce sujet.

Il en est de même des *titres au porteur*, d'abord parce qu'en dehors du chèque aucun autre effet de commerce ne peut revêtir cette forme : — ensuite, parce que, même pour le chèque, cette forme le rend trop dangereux, et l'usage en est très restreint dans la pratique ; — enfin, parce que, un titre au porteur se transmettant de la main à la main sans aucune formalité, le dernier porteur voit son recours limité au tireur et au tiré, perdant ainsi les avantages de la solidarité établie par l'article 4, alinéa 2, de la loi du 11 juin 1865 (déjà cité). Du reste, au contraire des effets publics, le chèque créé sous cette forme ne reste pas essentiellement au porteur. Il suffit qu'il ait été endossé par un des porteurs successifs, pour qu'il rentre immédiatement dans la catégorie des titres à ordre, avec toutes les conséquences de droit qui en découlent, notam-

ment la solidarité des endosseurs. Cette remarque n'a cependant qu'une valeur théorique : en fait, il y a peu d'exemples de chèques au porteur dont la forme originaire soit ainsi modifiée.

Les dispositions générales du Code de commerce relatives aux lettres de change ont été étendues aux chèques et aux warrants par les lois de 1865 et 1868 sur la plupart des points. Le caractère commun de tous ces effets de commerce est d'être *à ordre*, soit obligatoirement, pour les traites, billets à ordre, warrants, soit facultativement pour les chèques ; l'insertion de la clause *à ordre* a, dans tous les cas, les mêmes conséquences. C'est en étudiant cette importante question de la « clause à ordre » que l'on arrivera à dégager les éléments de sécurité sur lesquels repose l'opération d'escompte.

Qu'est-ce que la clause à ordre ? — La clause à ordre est une convention par laquelle le débiteur se trouve obligé, non plus envers une personne désignée, mais envers la personne inconnue par avance qui, lors de l'échéance, sera *porteur du titre en vertu d'un ordre* inséré dans le titre lui-même par le tireur ou le souscripteur, et répété par les bénéficiaires successifs de la créance. La clause à ordre modifie profondément le droit commun de la transmission des créances.

La cession de créance en droit commun. — En droit commun, une simple convention entre le cédant et le cessionnaire d'une créance lierait entre elles les parties contractantes, mais elle ne serait pas opposable aux tiers : notamment au débiteur, qui se libérerait valablement entre les mains du cédant ; — aux créanciers du cédant, qui pourraient faire valablement opposition entre les mains du débiteur ; — à un second cessionnaire qui, s'étant conformé aux prescriptions légales, toucherait valablement du débiteur le montant de la créance. — La créance est indépendante du titre qui la constate, en sorte que :

1° La présentation du titre n'est pas indispensable pour exiger le paiement à l'échéance; *le titre n'est qu'un moyen de prouver l'existence de la créance*; il n'est pas indispensable à l'exercice du droit;

2° La remise du titre n'entraîne pas, *ipso facto*, le transport de la créance;

3° Le fait par le débiteur d'être en possession du titre n'implique pas libération de sa part, si ce titre n'est pas acquitté, ou si la libération n'est pas constatée par acte séparé. C'est seulement une présomption de paiement, qui peut être détruite par la preuve contraire.

Pour que la convention qui lie le cédant au cessionnaire soit opposable aux tiers, l'article 1690 du Code civil exige que la signification du transport soit faite par huissier au débiteur, ou acceptée par lui dans un acte authentique. Si l'article 1690 a imposé des conditions aussi rigoureuses c'est pour qu'il ne puisse subsister dans l'esprit du débiteur aucun doute sur la validité du paiement qu'il aura à effectuer, ni sur l'identité de la personne entre les mains de qui il aura à se libérer. C'est un mode de publicité destiné à instruire le débiteur, et aussi les tiers intéressés, des changements survenus dans la propriété du droit de créance.

La cession de créance par endossement. — L'application d'une semblable règle aurait été par trop gênante et dispendieuse pour le commerce. Il faut que la traite, et, d'une façon générale, tout effet de commerce puissent circuler rapidement, sans que la transmission en soit constamment retardée par l'accomplissement de formalités compliquées. D'autre part, il importe que le débiteur puisse se libérer rapidement sans être obligé de s'attarder à vérifier, chaque fois qu'il paie, s'il s'acquitte valablement.

L'insertion de la clause à ordre dans les effets de commerce répond à ces desiderata : le débiteur ne se trouve plus alors tenu envers une personne désignée par avance,

mais envers toute personne qui sera porteur du titre au moment de l'exigibilité ; et, comme il importe qu'il connaisse la série des « ordres » en vertu desquels le présentateur réclame le paiement, ces ordres sont reproduits au dos du titre : d'où les noms d'*endos*, *endossement*. Pour lui, comme pour tous les cessionnaires successifs, la transmission du titre en assure par elle-même la publicité. La vérification des droits du porteur se fera par le seul examen du titre, qui fournira tous les renseignements nécessaires.

Faut-il dire cependant que la forme négociable donnée au titre de créance n'a qu'une fonction de publicité ? On l'a soutenu non sans autorité ; mais une simple modification des formalités légales suffirait-elle à expliquer la fortune des titres négociables, et notamment des titres à ordre ? Nous ne le croyons pas. Les modifications de forme ne doivent pas faire illusion sur les modifications du fond même du droit. Tout au plus peut-on concéder que les secondes sont la conséquence des premières. La modification profonde introduite dans le droit par les titres négociables est l'incorporation de la créance au titre : le titre n'est plus un simple moyen de preuve : il ne prouve plus seulement le droit, il le contient.

Contrairement à ce qui se passe en droit commun, la créance n'est plus indépendante du titre ; l'exercice du droit est subordonné à la détention du titre, et le transport du droit s'effectue par la transmission du titre régulièrement endossé. D'où cette double conséquence : 1^o que le paiement n'est libératoire qu'autant qu'il est fait entre les mains du porteur du titre endossé ; 2^o que la préférence appartient au porteur du titre, en cas de contestation entre plusieurs cessionnaires.

Ce transport est effectué à titre de propriété, dit l'article 136 du Code de commerce. « 1^o, si cet endossement

(1) « La propriété d'une lettre de change se transmet par l'endossement » art. 136 C. Com. »

est conforme aux prescriptions de l'article 137 du Code de commerce pour la traite, et de l'article 5 de la loi du 28 mai 1858 pour les warrants ; aucune condition n'est imposée pour l'endossement du chèque ; nous nous sommes précédemment expliqués à ce sujet. Dans le cas contraire, l'endossement « n'opère pas le transport ; il n'est qu'une *procuration* » (art. 138 C. Com.). C'est en raison des effets produits par l'endossement que le législateur s'est appliqué à en fixer les mentions essentielles pour la traite, le billet à ordre et le warrant.

§ II. — EFFETS DE L'ENDOSSEMENT EN MATIÈRE D'EFFETS DE COMMERCE.

Indépendamment du mode simplifié de cession de créance qui est le privilège des titres à ordre, les effets de commerce bénéficient encore de dispositions législatives exceptionnelles ; la plus importante est la **solidarité** qui lie, à l'égard du dernier porteur, tous ceux dont la signature figure à un titre quelconque sur l'effet.

Effets de l'endossement en matière d'effets de commerce. — En résumé, par l'endossement d'un effet de commerce :

1^o Le créancier originaire et les cessionnaires intermédiaires garantissent *solidairement* : *a* l'existence de la créance ; *b* le paiement à échéance ;

2^o Le porteur, du fait de l'endossement, acquiert un droit *propre*, indépendant de celui de son cédant, en sorte que : *a* les exceptions opposables aux précédents porteurs ou au créancier ne lui sont pas opposables ; *b* il peut se retourner indifféremment contre tous ceux qui ont signé, accepté ou endossé le titre.

La solidarité ne se présume pas (art. 1202 Code civil), c'est-à-dire qu'elle ne peut résulter que d'une convention expresse ou d'un texte de loi ; ce dernier cas est celui des effets de commerce. Il ne faudrait donc pas étendre arbi-

trairement à tous les titres à ordre ce qui est le propre des effets de commerce. La remarque vaut qu'on s'y arrête.

En effet, aucune disposition légale ne venant restreindre l'usage de la clause à ordre, elle peut être insérée dans tous les actes d'obligation. Et, et, dans la pratique, on ne s'est pas fait faute de l'étendre aux obligations hypothécaires, polices d'assurance maritime, etc..., peu importe que la cause de l'obligation soit civile ou commerciale. Mais, ainsi qu'on vient de le dire, elle ne modifie que les conditions exigées pour la cession de la créance; elle n'apporte aucun changement aux règles soit de forme, soit de fond, auxquelles l'acte est soumis, ni aux voies d'exécution qui lui sont propres.

a. *Conditions de forme.* — Une obligation hypothécaire à ordre, par exemple, ne saurait être faite sous seing privé.

b. *Conditions de fond.* — En droit commun, le créancier-cédant, par exemple, ne garantit pas, sauf stipulation contraire, le paiement de la créance; il n'en garantit que l'existence. — Toujours dans le droit commun, le cessionnaire n'acquiert aucun droit propre; il est simplement subrogé aux droits de son cédant, et reçoit de lui la créance avec ses vices et ses qualités; les exceptions opposables au créancier originaire lui sont également opposables; il n'a de recours contre les porteurs précédents que dans des cas déterminés.

c. *Voies d'exécution.* — Parmi les titres à ordre, seuls les effets de commerce sont sujets au protêt en cas de non-paiement, et antérieurement à toutes poursuites (2).

(1) C'est du moins la théorie généralement admise.

(2) Il convient de noter qu'en vertu de ce principe la loi du 18 juillet 1898, tout en autorisant les établissements de crédit à recevoir les *warrants agricoles* comme effets de commerce, a remplacé le protêt par un avis transmis par lettre recommandée à l'emprunteur. Le warrant agricole ne peut pas être assimilé en tous points à un effet de commerce; nous reviendrons sur cette question à la III^e partie, chapitre II, section III, p. 238.

Les conséquences des principes qui viennent d'être exposés sont faciles à déduire. S'agit-il d'une police d'assurance maritime? il est évident que les endosseurs successifs ne garantissent pas et n'ont jamais entendu garantir le paiement de l'indemnité au cas où l'assureur ne serait pas en mesure de la payer. La même solution nous paraît s'imposer en matière de récépissés de dépôt de Magasins généraux. L'article 9 de la loi du 28 mai 1858, sous certaines réserves, assimile les *warrants* aux effets de commerce : les endosseurs successifs d'un warrant sont solidairement responsables. Semblable disposition est exorbitante du droit commun, et doit être par conséquent interprétée limitativement. Nous ne croyons pas que le *récepissé* de dépôt puisse en bénéficier. — Au cas, par exemple, où la marchandise aurait été détournée par le magasinier général, le dernier porteur n'aurait pas de recours contre les endosseurs successifs du récépissé, ceux au moins dont l'endos serait antérieur au détournement de la marchandise.

Il semble inutile de prolonger l'énumération des cas multiples susceptibles de se produire dans la pratique. Il suffit de se bien pénétrer que, parmi les titres à ordre, les effets de commerce occupent une place privilégiée. Le banquier doit savoir que, des effets de commerce seulement, on peut dire qu'ils sont d'autant plus garantis que les endos sont plus nombreux.

Opposition au paiement des effets de commerce. — Il y a une hypothèse à envisager, celle d'une saisie-arrêt pratiquée entre les mains du débiteur par le ou les créanciers de l'endosseur. Est-elle possible? Ici encore, il faudra faire la même distinction, toujours fondée sur le même principe.

Dans les titres à ordre autres que les effets de commerce, de ce que l'endossement opère la cession de la créance à l'égard de tous, il s'ensuit qu'une saisie-arrêt ne saurait

produire d'effet, si elle a été pratiquée *postérieurement* à l'endossement signé du porteur qu'elle visait. La cession de créance opérée dans ces conditions ne pourrait être annulée que dans le cas spécial prévu par l'article 1167 du Code civil (1), ou aux termes de l'article 416, spécial au droit des faillites. Si elle a été pratiquée *antérieurement* à cet endos, elle conserve toute sa force, car la créance était encore dans le patrimoine de ce porteur, et ses créanciers étaient autorisés à la considérer comme faisant partie de l'actif de leur débiteur.

En matière de lettres de change, il en est tout autrement. L'article 149 du Code de commerce dit : « Il n'est admis d'opposition au paiement qu'en cas de perte de la lettre de change, ou de faillite du porteur » ; *donec, sauf dans les deux cas ci-dessus, on ne peut mettre opposition au paiement d'une lettre de change.*

Ce sont les conditions générales déjà exposées qui ont dicté cette règle : faciliter la rapide circulation et, par suite, la prompte négociation des effets de commerce ; assurer le paiement sans hésitation de la part du débiteur, tenu de l'effectuer à présentation. Les exceptions admises par l'article 149 sont très rationnelles :

1. En cas de perte, il faut protéger les droits du porteur contre le vol, étant donné que « celui qui paie une lettre de change à son échéance et sans opposition est présumé valablement libéré » (art. 145 C. Com.). Ce n'est évidemment qu'une présomption contre laquelle il est toujours loisible d'apporter des preuves, notamment celle de la mauvaise foi du tiré.

L'opposition n'est qu'une mesure préventive destinée à parer dans la mesure du possible aux agissements d'un porteur de mauvaise foi : la personne dépossédée de son titre doit, pour obtenir le paiement, se conformer à

(1) Art. 1167 C. civ. : « Ils (les créanciers) peuvent aussi, en leur nom personnel, attaquer les actes faits par leur débiteur en fraude de leurs droits... »

certaines prescriptions. Il faut distinguer trois hypothèses :

1^o *La traite a été créée en plusieurs exemplaires, et aucun n'est accepté* ; le porteur présentera au paiement l'un quelconque des exemplaires qui lui restent. L'opposition qu'il aura pu faire au paiement sur l'exemplaire égaré aura seulement pour but d'éviter l'usage illicite de cet exemplaire.

2^o *La traite a été créée en plusieurs exemplaires ; l'un d'eux est accepté, et c'est celui qui a été égaré*. Il est évident que le tiré ne devrait payer que sur cet exemplaire ; c'est sa signature qui l'engage. Le porteur dépossédé devra, pour obtenir le paiement, se conformer à la procédure de l'article 151 C. Com. : « Si la lettre de change perdue est revêtue de l'acceptation, le paiement ne peut en être exigé sur une seconde, troisième, quatrième, etc..., que par ordonnance du juge, et en donnant caution. » — Au cas où le tiré refuserait de payer au vu de l'ordonnance du juge, « le propriétaire de la lettre de change perdue conserve tous ses droits par un acte de protestation. Cet acte doit être fait le lendemain de l'échéance de la lettre de change perdue. Il doit être notifié au tireur et aux endosseurs, dans les formes et les délais prescrits pour la notification du protêt » (art. 153 C. Com.).

3^o *La traite a été créée en un seul exemplaire, ou bien, si elle a été créée en plusieurs exemplaires, tous ont été perdus*. Le porteur dépossédé devra suivre la même procédure que précédemment, mais il aura de plus à fournir la preuve qu'il était le légitime propriétaire de la traite : dans le cas précédent, en effet, cette preuve lui était facile par la production de l'un ou l'autre exemplaire. — « Si celui qui a perdu la lettre de change, qu'elle soit acceptée ou non, ne peut représenter la seconde, troisième, quatrième, etc..., il peut demander le paiement de la lettre de change perdue, et l'obtenir par l'ordonnance du juge, en justifiant de sa propriété par ses livres, et en

donnant caution » art. 152 C. Com. Cette justification pourrait être faite notamment par la production d'un duplicata obtenu conformément aux prescriptions de l'article 151 : « Le propriétaire de la lettre de change égarée doit, pour s'en procurer la seconde, s'adresser à son endosseur immédiat, qui est tenu de lui prêter son nom et ses soins pour agir envers son propre endosseur ; et ainsi en remontant d'endosseur en endosseur jusqu'au tireur de la traite. Le propriétaire de la lettre de change égarée supportera les frais. »

Dans les deux derniers cas, le porteur dépossédé doit fournir caution. Aux termes de l'article 155, cette caution est libérée au bout de trois ans : « L'engagement de la caution, mentionné dans les articles 151 et 152, est éteint après trois ans, si, pendant ce temps, il n'y a eu ni demandes ni poursuites juridiques. » Il est à remarquer que l'engagement de la caution est moins long que le délai de prescription de la lettre de change, qui est de cinq ans, et il est certain que la disposition de faveur de l'article 155 ne profite pas à l'auteur de l'opposition. La nécessité de cette caution, qui est entièrement en faveur du tiré, se justifie par les principes généraux précédemment exposés. Si la traite égarée est retrouvée, et qu'elle soit entre les mains d'un porteur de bonne foi, auquel on ne peut opposer d'exceptions du chef des endosseurs précédents, le tiré peut être obligé, en vertu de son acceptation, de payer une seconde fois, car il se doit à sa signature.

Toutes les dispositions qui précèdent et qui constituent le § IX Du Paiement, Livre I, titre VIII du Code de commerce, nous semblent en tout cas s'appliquer au **Billet à ordre**. En effet, l'article 187 étend au billet à ordre toutes les dispositions relatives à la lettre de change, et notamment celles relatives au paiement. On peut donc considérer le billet à ordre comme une lettre de change

acceptée, dont tous les exemplaires auraient été perdus. Il est à remarquer en outre que ce n'est que dans l'article 189 traitant de la prescription que la loi fait une distinction entre le billet à ordre commercial et le billet à ordre non commercial. Cette distinction n'a donc pas lieu d'être faite lorsqu'il s'agit d'un billet à ordre égaré.

Quant au **chèque**, l'article 1 de la loi du 11 juin 1865 qui lui étend certaines dispositions relatives aux lettres de change est moins explicite que l'article 187 C. Com. relatif aux billets à ordre. Dans quelle mesure peut-on assimiler le chèque et la lettre de change ? Bien des points restent obscurs dans la doctrine, et la jurisprudence fournit peu de documents. Il est néanmoins certain qu'on peut faire opposition au paiement d'un chèque, comme au paiement d'une lettre de change ou d'un billet à ordre ; mais, comme le chèque n'est pas accepté, il ne peut être question des formalités relatives au paiement en cas de perte d'une lettre de change acceptée ou d'un billet à ordre. Tout au plus, le tireur d'un chèque perdu pourrait-il demander au porteur dépossédé de lui fournir une caution pour le cas possible où le tiré aurait valablement payé le premier chèque. Les avis sont partagés sur la question de savoir pendant combien de temps cette caution reste engagée. Les autorités les plus incontestées en droit commercial distinguent si le chèque a ou non une cause commerciale : dans le premier cas, le délai serait de cinq ans ; dans le second, de trente ans (1).

(1) C'est là une limite maxima, au delà de laquelle la caution ne saurait être recherchée ; mais rien n'empêcherait les intéressés de réduire, d'un commun accord, la durée de cet engagement. Nous pourrions citer tel Établissement de Crédit qui limite *invariablement* à cinq ans la durée d'engagement de la caution, quand il s'agit de perte d'un chèque tiré par lui sur une de ses succursales, — et tel autre Établissement de Crédit, qui, en pareil cas, fait bénéficier la caution des dispositions de l'article 155 du Code de commerce. On trouve, dans cette diversité d'usages, la preuve de la controverse à laquelle donne lieu la question dont nous venons de nous occuper.

2. **En cas de faillite du porteur.** — Le législateur a craint que, par un endos antidaté, le failli pût détourner une partie de son actif en négociant des traites dont il aurait été porteur au moment de la faillite. L'article 139 du Code de commerce dit : « Il est défendu d'antidater les ordres, à peine de faux » en écritures de commerce, crime puni des travaux forcés à temps art. 147 C. Pén. . Mais, comme il ne suffit pas de punir la fraude, et qu'il faut encore la prévenir, l'opposition au paiement d'une lettre de change est possible en cas de faillite du porteur, comme en cas de perte du titre.

Opposition sur le compte courant du tireur d'un chèque. — On peut toujours mettre opposition sur les sommes figurant au crédit d'un compte courant chez un banquier. Ces sommes ont pu servir de provision à un ou plusieurs chèques non encore présentés au paiement. Cette opposition équivaut évidemment, dans son effet, à une opposition sur le chèque lui-même, en ce sens que le tiré en refusera le paiement. Mais ce cas est tout à fait différent de ceux que nous venons d'examiner. Dans les articles 149 à 157 du Code de commerce, il s'agit ou de protéger les droits du porteur dépossédé, ou de se mettre en garde contre un détournement d'actif de sa part. La saisie-arrêt sur les sommes figurant au crédit du compte du tireur n'a d'autre but que d'empêcher le porteur du chèque de se faire une situation privilégiée au détriment d'autres créanciers. Le tireur du chèque peut être en effet tout à la fois le débiteur du porteur et le débiteur de l'opposant.

Le banquier est-il alors pleinement fondé à toujours refuser le paiement des chèques qui lui sont présentés postérieurement à l'opposition ? Nous n'hésitons pas à répondre affirmativement. Il n'a pas qualité pour apprécier la validité et l'étendue de cette opposition, et, s'il se risquait à le faire, même en payant un chèque créé et endossé

antérieurement à l'opposition, il agirait à ses risques et périls. En effet, si, dans certains cas particuliers, l'opposition peut ne pas atteindre tel porteur du chèque, elle a du moins pour le banquier le caractère d'un avis le mettant en garde contre toute manœuvre frauduleuse de son client, destinée à annuler l'effet de l'opposition. Il en serait ainsi même au cas où le client aurait passé au banquier avis du tirage du chèque antérieurement à l'opposition, car nous ne croyons pas que cet avis suffise à immobiliser et à spécialiser la provision à prélever sur le solde du compte. L'usage de ces avis est très fréquent en banque, mais la seule raison en est de parer au risque d'altération frauduleuse du chèque au cours de sa circulation.

CHAPITRE III

DE L'ESCOMPTE EN TANT QU'OPÉRATION APPORTANT UNE GARANTIE AU CRÉDIT DE BANQUE

GARANTIES INHÉRENTES A L'OPÉRATION D'ESCOMPTE

- 1^{re} Créance sur le tiré d'un effet de commerce.
2^o Solidarité des endosseurs.

Section I. — La Créance.

Existence de la PROVISION.

Effets de l'ACCEPTATION : l'acceptation prouve la provision ; l'acceptation immobilise la provision.

Forme de l'acceptation. — Protêt faute d'acceptation.

Traites non acceptables.

Section II. — La Garantie solidaire.

Section III. — Conditions auxquelles est soumise la conservation des garanties résultant de l'opération d'escompte.

§ I. — CESSIION RÉGULIÈRE DE L'EFFET DE COMMERCE. — De l'endossement. — Forme de l'endos. — Endos de propriété. — Endos de procuration. — Effets en recouvrement.

§ II. — RÉGULARITÉ DU TIMBRE SUR LES EFFETS DE COMMERCE.

§ III. — PRÉSENTATION DE L'EFFET DANS LES DÉLAIS LÉGAUX. — Protêt et dénonciation de protêt. — De la clause « sans frais ».

La garantie résultant pour les banques de l'opération appelée « escompte » est double. En effet, la propriété des effets de commerce qui leur sont cédés par leurs clients leur donne : 1^o *un droit sur la créance* dont elles détiennent le titre ; 2^o *un recours contre le tireur et les endosseurs successifs*, collectivement ou individuellement, dans le cas où le débiteur ne s'est pas libéré.

L'examen des textes législatifs régissant les effets de commerce, qui était le préliminaire indispensable de l'étude de l'escompte, nous a amenés à cette double conclusion.

Section I. — LA CRÉANCE DONT L'EFFET DE COMMERCE EST LE TITRE.

Existence de la provision. — *Le Code de commerce donne le nom de provision à la créance dont l'effet de commerce est le titre.*

Il faut que le banquier s'assure de l'existence de la créance et qu'il connaisse la solvabilité du débiteur. Sur le second point, les moyens d'appréciation dont il dispose résultent d'un ensemble de faits que leur variété rend difficiles à préciser. C'est surtout affaire de pratique; en cette matière, le banquier doit principalement compter sur sa sagacité et son expérience. Des observations quotidiennes on peut néanmoins déduire un certain nombre de règles fixes qu'il est indispensable de connaître. Nous différons l'examen de cette question qui rentrera dans l'étude générale des risques d'escompte, qui est elle-même une partie importante de la technique du métier de banquier.

Il n'en est pas de même de la constatation de l'existence de la créance.

1^{re} Elle résulte en effet du titre même, si c'est un *billet à ordre* ou un *warrant*;

2^{re} Si c'est un *chèque*, la difficulté est plus grande : la loi de 1865 dit bien que la provision disponible doit exister au moment de la création du chèque; mais rien n'empêche un commerçant aux abois de créer un chèque sans provision, et le banquier n'a que ses propres moyens de défense contre pareille supercherie, car la loi ne pouvait en mettre aucun à sa disposition en raison de la nature du titre. Il est vrai qu'elle n'avait pas prévu l'escompte

du chèque; mais nous savons que, dans la pratique, le chèque joue souvent le rôle d'un effet à vue, et que, pour une raison ou pour une autre, il n'est pas resté exclusivement dans son rôle d'instrument de paiement. L'emploi illicite mais courant des chèques à paiement différé ou chèques à papillon en est l'exemple le plus frappant. — On verra plus loin que l'escompte du chèque est particulièrement dangereux en raison de l'impossibilité de s'assurer de l'existence de la provision avant la présentation au paiement.

3° Quant à la *traite*, elle ne prouve pas par elle-même l'existence de la provision; mais la loi a institué un moyen susceptible de l'établir indiscutablement. C'est l'**acceptation**. Aux termes de l'article 117 du Code commerce : « *l'acceptation suppose la provision. Elle en établit la preuve à l'égard des endosseurs* ». Il est difficile d'être plus précis; et cependant l'article 121 complète ainsi cette disposition : « Celui qui accepte une lettre de change, contracte l'obligation d'en payer le montant. L'accepteur n'est pas restituable contre son acceptation, quand même le tireur aurait failli à son insu avant qu'il eût accepté. »

Le premier souci d'un escompteur sera donc de faire accepter la traite : 1° pour s'assurer de l'existence de la provision, et 2° pour acquérir un droit absolu sur cette provision. L'acceptation a une importance capitale; il est nécessaire d'en étudier plus longuement les effets.

Effets de l'acceptation. — 1. **L'acceptation prouve la provision.** — Il ne faut pas se méprendre sur la nature de la preuve que l'acceptation apporte quant à l'existence de la provision : la *provision est supposée faite*, ce qui veut dire que, par son acceptation, le tiré s'est reconnu débiteur, mais qu'il peut ne pas l'être en réalité. Néanmoins, par son acceptation, l'accepteur s'oblige à faire honneur à sa signature; et, si son obligation a un caractère aussi absolu, c'est une conséquence naturelle de

la clause à ordre, car il ne faut pas laisser au tiré la faculté de contester la reconnaissance de la dette fictive ou réelle résultant de son acceptation. On a voulu sans doute empêcher la création et la circulation de *valeurs de complaisance* n'ayant de la traite que les apparences et destinées uniquement à permettre au tireur de se procurer des fonds, grâce à la complicité inconsciente ou non du tiré, qui saura ainsi à quoi il s'expose en acceptant une traite fictive. Malgré cette disposition rigoureuse de l'article 121, il ne manque pas de gens, il faut bien le reconnaître, qui, soit par faiblesse, soit même parce qu'ils en font le commerce, prêtent leur signature dans ces conditions et induisent ainsi le banquier en erreur, sur le caractère du papier qu'il a escompté et soumis à l'acceptation. Nous en reparlerons à l'étude des risques; découvrir la fraude est encore une question d'habileté professionnelle. Mais il importe d'observer d'ores et déjà que le banquier, qui s'aperçoit de la présence de ce papier dans son portefeuille ne doit en aucun cas en consentir le renouvellement; il se rendrait alors complice du tireur et du tiré, et perdrait son recours contre le tiré, dont l'obligation est sans cause, et contre les endosseurs. Seul le tireur resterait responsable envers lui. Le banquier doit, et c'est le seul moyen légal de régulariser la situation, en attendant le remboursement en espèces, faire signer à son ordre par le tiré-accepteur un billet avalisé par le tireur et causé « valeur en compte ». Il n'y a alors aucune dissimulation de la cause réelle du tirage; c'est pourquoi il ne faudrait pas assimiler aux traites de complaisance les valeurs que le banquier fait souscrire à son ordre en représentation d'un crédit ouvert par lui, alors même qu'en raison de la durée du crédit ce papier devrait être renouvelé une ou plusieurs fois consécutives. Il y a réellement créance du banquier, puisqu'il a avancé les fonds à son client; la création de papier est un mode de réalisation de crédit, et, comme telle, ne peut donner lieu à critiques.

La situation est la même dans le cas où le banquier a autorisé son client à faire traite sur lui et s'est engagé à accepter ; c'est toujours un mode de réalisation de crédit, et on ne saurait contester au banquier, qui fait commerce d'argent, le droit de donner sa signature en place d'argent.

II. L'acceptation immobilise la provision au profit du porteur. — De ce que « l'acceptation suppose la provision », et que « l'accepteur n'est pas restituable contre son acceptation », il faut conclure que l'acceptation rend définitif, en immobilisant la provision, le transport de cette provision qui a eu lieu par l'endossement. En créant la traite, le tireur s'est engagé à faire provision à l'échéance ; on l'a déjà dit sous cette autre forme : le créancier garantit l'existence et le paiement de la créance. Tant qu'il est *in bonis*, il peut donc à son gré, et jusqu'à l'échéance, disposer de la provision, et son débiteur qui n'a pas accepté la traite n'a aucun motif de l'empêcher d'agir ainsi. Mais, du jour où la traite est acceptée, la provision se trouve immobilisée, car, s'il laissait le tireur en disposer encore, le tiré se verrait obligé quand même de payer à échéance, et il risquerait cette fois de le faire sans avoir reçu de nouvelle provision, si, par exemple, le tireur est tombé entre temps en faillite.

La portée pratique de cette observation est considérable. *Il faut faire toute diligence en matière d'envoi à l'acceptation.* Sans doute, si le tireur tombe en faillite, sans avoir disposé de la provision, celle-ci demeure acquise au banquier, peu importe que la traite soit acceptée ou non ¹. Mais si, antérieurement à sa faillite, le tireur a disposé de la provision, le banquier qui

¹ Le transport de la provision de l'effet de commerce par le simple endossement, antérieurement à toute acceptation, est encore discuté en doctrine, mais n'est plus contesté en jurisprudence.

aura négligé de faire accepter la traite se verra privé de tout recours contre le tiré; il sera payé en monnaie de dividende.

Forme de l'acceptation. L'acceptation d'une lettre de change doit être signée. L'acceptation est exprimée par le mot *accepté* (art. 122, al. 1, C. Com.). Aux termes de cet article, le mot *accepté*, accompagné de la signature du tiré, suffirait à la régularité de l'acceptation. Mais le législateur a aussi prévu deux cas très fréquents :

1° Si la lettre est à un ou plusieurs jours ou mois de vue, l'acceptation doit être datée, « et, dans ce dernier cas, le défaut de date de l'acceptation rend la lettre exigible au terme y exprimé, à compter de sa date » (art. 122 C. Com., *in fine*). Il convient de signaler qu'il n'est pas d'usage de présenter à l'acceptation les traites à 1, 2 ou 3 jours de vue : le porteur en demande simplement le « visa » au tiré, sans que ce visa puisse équivaloir à une acceptation ; mais ce n'est là qu'un usage.

2° Au cas de *domiciliation*, c'est-à-dire : « si la lettre de change est payable dans un autre lieu que celui de la résidence de l'accepteur, l'acceptation indique le domicile où le paiement doit être effectué ou les diligences faites » (art. 123, C. Com.).

Dans la pratique, beaucoup d'effets sont acceptés avec la formule simplifiée qu'indique le Code ; mais, dans le haut commerce, pour les traites importantes, il est d'usage de reproduire en toutes lettres, après la mention « accepté », la somme et l'échéance. On pare ainsi au risque d'altération de la traite postérieurement à l'acceptation.

Le mot « accepté » doit en tous cas figurer sur la traite elle-même. Nous savons qu'un titre à ordre doit contenir toutes les indications nécessaires pour que le porteur, par la simple inspection du titre, soit en mesure de connaître l'étendue de ses droits. Il faut en conclure

que la simple réponse du tiré consignée sur une fiche jointe à l'effet : « paiera à l'échéance », ou, « d'accord », etc..., n'équivaut pas à une acceptation régulière. C'est seulement une indication pour le banquier que le tirage est sincère.

Protêt faute d'acceptation. — En droit, le tiré peut garder la traite vingt-quatre heures pour l'accepter (art. 125, C. Com.) ; passé ce délai, « si elle n'est pas rendue, acceptée ou non acceptée, celui qui l'a retenue est passible de dommages-intérêts envers le porteur ». Si le tiré refuse son acceptation, le porteur *peut* faire dresser un protêt faute d'acceptation, qui, sans modifier en quoi que ce soit ses droits au paiement, lui permet d'actionner les endosseurs et le tireur en vue d'obtenir d'eux une caution. La caution soit du tireur, soit de l'endosseur, n'est alors solidaire qu'avec celui qu'elle a cautionné. Dans la pratique, les traites refusées à l'acceptation sont purement et simplement retournées au cédant, dont le compte est alors débité du montant de l'effet.

Le protêt faute d'acceptation *doit* cependant être dressé, quand il s'agit de traites venant de l'étranger, ou quand il est nécessaire de justifier de la présentation de ces traites à l'acceptation. Dans ce dernier ordre d'idées on peut citer : les traites à plusieurs jours ou plusieurs mois ou usances de vue, parce que la date du protêt faute d'acceptation sert à en fixer l'échéance ; — les traites sur lesquelles le tireur ou un des endosseurs a indiqué un *recommandataire*, ou « besoin », c'est-à-dire une tierce personne qui acceptera par intervention au cas où le tiré ne pourrait ou ne voudrait pas accepter (1), car cette *intervention* doit

1) La mention de besoin peut être apposée soit par le tireur, soit par un des endosseurs, qui choisit alors comme « recommandataire » son banquier ou son correspondant *sur la place où l'effet est payable* ; il lui donne ainsi le mandat *soit d'accepter par intervention au cas où le tiré se refuserait à le faire, soit de payer par intervention en cas de non paiement par le tiré*. Dans la pratique courante des opérations d'escompte, on ne rencontre que

être constatée dans le protêt faute d'acceptation; les traites documentaires, pour lesquelles les documents doivent être livrés au tiré contre acceptation, car il faut faire constater officiellement qu'il n'y a pas eu faute du porteur, si le tiré vient à se plaindre de n'être pas en possession des documents.

« *L'acceptation ne peut être conditionnelle*; mais elle peut être restreinte quant à la somme acceptée. Dans ce cas, le porteur est tenu de faire protester la lettre de change pour le surplus » Art. 124, C. Com. .

Traites non acceptables. — Il arrive assez fréquemment que l'on présente à l'escompte des traites non acceptables, en prenant soin de le spécifier sur la traite. Les traites non acceptables peuvent être tirées dans des cas bien différents; nous ne prétendons pas en faire une énumération complète.

Le cas où la traite aurait été tirée non acceptable, parce que le *tireur aurait entendu se réserver la disposition de la provision*, doit être absolument écarté. Outre que semblable clause devrait être l'objet d'une convention expresse, nous ne voyons pas quel intérêt aurait le banquier à escompter du papier, dans de pareilles conditions. Il n'aurait ni la garantie, ni le moyen de mobilisation inhérents à l'opération d'escompte. Hors ce cas bien improbable, les solutions suivantes nous paraissent à la fois conformes à la doctrine et aux décisions de la jurisprudence; mais des distinctions essentielles sont à faire.

1° *Il y a une provision*, - autrement dit, le tireur a stipulé que la traite ne serait pas présentée à l'acceptation,

rarement la mention de « besoin ». Il n'en est pas de même dans les négociations qui se font sur le marché hors banque; le vendeur qui indique un « besoin » a l'intention de ne laisser aucun doute sur la valeur du papier qu'il négocie; en cas de non paiement, le porteur de l'effet s'adressera au recommandataire, qui paiera pour faire honneur à la signature de son mandant; les formalités de recours sont ainsi simplifiées.

parce que, par exemple, il ne convient pas à son tiré de remplir cette formalité. Il arrive que des commerçants, insuffisamment renseignés sur les usages commerciaux craignent de s'engager par leur acceptation, sans toutefois contester la sincérité du tirage. C'est souvent le cas des agriculteurs, des petits commerçants de la campagne. Certaines catégories de commerçants, pour d'autres raisons, se refusent également à accepter les effets tirés sur eux. Le commerce des denrées alimentaires en offre un exemple : les mandataires aux Halles de Paris, en principe, n'acceptent pas les traites tirées sur eux par leurs fournisseurs, et la plupart règlent par des « bons » ou traites à très courte échéance.

L'escompteur d'une traite non acceptable crée dans ces conditions acquiert cependant un droit propre sur la provision. Doit ces conséquences : *a* ce droit ne lui pourrait être enlevé qu'autant que son cédant aurait frauduleusement disposé de cette provision. On ne peut donc pas dire que le fait de détenir semblable traite n'apporte aucune garantie à l'escompteur ; il faut dire seulement qu'il a fait confiance à l'honorabilité de son cédant ; *b* ce cédant tomberait-il en faillite postérieurement à la négociation de la traite, le syndic ne serait pas fondé à revendiquer au profit de la masse la provision existant chez le tiré.

Soutenir la théorie contraire équivaudrait à dire que l'endossement d'une traite n'a aucun effet. Nous estimons au contraire que, par l'endos, il y a eu une cession de créance régulière, nonobstant toute acceptation. L'acceptation n'est pas autre chose qu'une preuve de l'existence de la créance cédée et un moyen de l'immobiliser au profit du porteur.

2° *La traite est tirée sans provision.* — En dehors de toute manœuvre frauduleuse, on peut imaginer, par exemple, un commerçant qui, pour exécuter un marché, aurait besoin du concours de son banquier. Il lui offre une traite provisoirement non acceptable, dont le produit

de la négociation lui permettra d'acheter les marchandises qu'il livrera ultérieurement au tiré en exécution du marché. Il est évident que, jusqu'au moment où les marchandises seront effectivement livrées et reçues, l'opération ressemble sensiblement à un découvert : le banquier a seulement cet avantage considérable de savoir l'emploi de ses fonds, indépendamment d'un privilège sur une provision éventuelle. C'est moins une traite non acceptable, qu'une traite à acceptation différée.

3^e Les traites sont tirées non acceptables, parce qu'il résulte d'une stipulation expresse entre le tireur et le tiré que *la provision ne peut être réglée au moyen d'effets de commerce*. C'est le cas notamment des tirages des entrepreneurs et des fournisseurs sur les grandes compagnies de chemins de fer, sur les administrations publiques, etc... Le paiement est effectué sur mandats délivrés par les administrations conformément à leurs usages et règlements. Comme il est certain qu'en dehors de toute délégation expresse, délégation à laquelle la seule émission d'une traite ne peut suppléer, le porteur de la traite ne pourra pas encaisser le montant de la créance, nous estimons que cette opération laisse le banquier dans la même situation que s'il avait fait un découvert pur et simple. Que la question puisse encore, au point de vue juridique, être discutée, ce n'est pas douteux : il n'en reste pas moins qu'une opération traitée dans ces conditions ne saurait entrer dans les usages courants de la banque.

Section II. — LA GARANTIE SOLIDAIRE.

Étendue de la solidarité. La solidarité résulte de l'article 140 du Code de commerce : « Tous ceux qui ont signé, accepté ou endossé une lettre de change, sont tenus à la garantie solidaire envers le porteur. » Nous avons vu que la solidarité est un privilège des effets de com-

merce; il pourrait néanmoins y être dérogé par une stipulation contraire. Une mention telle que celle-ci : *Sans garantie ni responsabilité*, insérée dans le texte de la traite, dégagerait le tireur et tous les endosseurs, parce qu'elle ferait partie intégrante du titre; si elle était insérée à côté d'un endos, elle ne dégagerait que l'endosseur; les endosseurs subséquents seraient tenus de la reproduire pour en bénéficier.

Il convient d'observer que le tireur qui a apposé la mention « sans garantie » se refuse seulement à garantir le *paiement* de la traite; il continue à garantir l'*existence* de la créance, sinon il y aurait enrichissement sans cause de sa part, au détriment du porteur.

L'article 141 ajoute : « Le paiement d'une lettre de change, indépendamment de l'acceptation ou de l'endossement, peut être garanti par un **aval** ». — « Cette garantie est fournie, par un tiers, sur la lettre même ou par acte séparé. — Le donneur d'aval est tenu solidairement et par les mêmes voies que les tireurs et endosseurs, sauf conventions différentes des parties » Art. 142 C. Com. . Ce qui revient à dire que, si l'aval est apposé au recto de l'effet, il lie l'avaliste au même titre que le tireur et les endosseurs; et, s'il est donné par acte séparé, il ne profite qu'au bénéficiaire de cet acte. Le commerçant qui aurait obtenu un aval par acte séparé pour tout le papier qu'il créerait sur un autre commerçant, conserverait donc seul le bénéfice de cette garantie, et ne la transférerait pas, en vertu d'un simple endos, au banquier à qui il escompterait ce papier.

Section III. CONDITIONS AUXQUELLES EST SOUMISE LA CONSERVATION DES GARANTIES.

Les garanties résultant de l'escompte d'un effet de commerce ne sont acquises au porteur que sous cer-

taines conditions : 1^{re} il faut que la cession du titre soit régulière; 2^{re} il faut que le titre soit régulièrement timbré; 3^{re} il faut que les recours soient exercés dans un délai déterminé.

§ 1. — CÉSSION RÉGULIÈRE DE L'EFFET DE COMMERCE.

La créance dont l'effet de commerce est le titre est régulièrement transmise par *l'endossement*. L'endos est libellé sous la forme d'un *ordre donné au tiré par le porteur de l'effet d'en payer le montant à une personne déterminée*. Celui qui endosse l'effet s'appelle *l'endosseur*; celui au profit de qui est fait l'endossement s'appelle *l'endossataire*, le *bénéficiaire de l'endos*. L'expression endossataire, cependant assez employée, n'est pas française (1).

Nous n'aurons à nous occuper ici que de la régularité de l'endos de la traite; *l'endossement du warrant* trouvera plus naturellement sa place au chapitre spécial réservé à cet effet de commerce; quant à *l'endos du chèque*, il n'a fait l'objet d'aucune disposition législative spéciale, si ce n'est de l'article 1^{er} de la loi du 11 juin 1865, qui déclare que le chèque peut être « transmis même par voie d'endossement en blanc »; or, nous aurons très prochainement l'occasion de voir que l'endossement en blanc d'une traite est un endos irrégulier.

Forme de l'endossement. « L'endossement est daté. Il exprime la valeur fournie; il énonce le nom de celui à l'ordre de qui il est passé » Art. 137 C. Com.).

La nécessité de la *date* s'impose ici, plus encore que dans la traite, car il faut pouvoir suivre la chaîne des endossements sans être arrêté par une interruption.

La raison d'être de la *valeur fournie* s'impose au même titre que dans le corps même de la traite.

(1) Néanmoins, elle exprime très clairement la qualité du bénéficiaire de l'endossement; nous emploierons couramment ce mot dans la suite de ce traité.

Le nom du bénéficiaire doit être indiqué, — ce qui exclut implicitement l'endos en blanc.

L'endossement doit évidemment contenir la *clause à ordre* et être signé de l'endosseur.

Conséquences de l'endossement irrégulier. « Si l'endossement n'est pas conforme aux dispositions de l'article précédent, il n'opère pas le transport; il n'est qu'une procuration » Art. 138 C. Com. .

Les conséquences du vice de forme dans l'endossement seront, par analogie, celles du vice de forme dans la traite. La traite constitue le titre; l'endossement en est le mode de cession; de même que l'absence d'une mention essentielle dans une traite ne laisse à celle-ci que la valeur d'une simple promesse ou d'un titre ordinaire renfermant la clause à ordre, de même un vice de forme dans l'endossement l'empêche de produire les effets d'une cession de créance, pour ne lui laisser que le caractère d'une procuration. Bien que l'article 138 paraisse établir une présomption absolue, il faut cependant faire une distinction suivant que le porteur d'une traite irrégulièrement endossée se retourne contre son cédant ou contre les autres endosseurs, le tireur ou le tiré.

1° *Si le bénéficiaire d'un endos irrégulier se retourne contre son cédant*, il peut prouver que, malgré les apparences, la transmission a eu lieu effectivement à titre de cession et non pas à titre de mandat.

2° *A l'égard des autres endosseurs, du tireur et du tiré*, au contraire, la présomption de l'article 138 est absolue, et ils sont fondés à opposer au porteur les moyens de défense qu'ils pourraient opposer à son endosseur, dont il demeure à leurs yeux, et malgré les preuves contraires, le simple mandataire.

Effets de commerce remis pour l'encaissement. — Il arrive fréquemment que les effets de commerce sont en-

dossés volontairement à titre de procuration, pour que le porteur en soigne l'encaissement, à charge de rendre coupe à son commettant de l'exécution de son mandat. L'endos peut être alors causé : « valeur en recouvrement ». Les grands Établissements de Crédit sont aujourd'hui remarquablement organisés pour assurer le recouvrement des valeurs, qu'ils les aient escomptées ou non.

Celui qui est chargé du recouvrement d'un effet doit être en mesure de le restituer très rapidement, s'il lui est réclamé avant l'échéance par son endosseur. Si l'effet ne lui est pas réclamé, il doit en assurer la présentation à bonne date, et, en cas de non-paiement, s'il n'a pas d'instructions contraires, faire dresser le protêt et faire parvenir d'urgence l'effet et le protêt à qui de droit pour l'exercice des recours. Les conséquences d'une négligence resteraient à la charge du porteur, parce qu'il y aurait faute de sa part. Le recouvreur d'un effet n'est qu'un mandataire, et, en cette qualité, il doit faire ce que son mandant lui-même aurait dû faire. Tel est le droit commun, mais il peut y être dérogé par une clause expresse, et, dans les tarifs d'encaissement des banques, on rencontre de nombreuses réserves quant à la présentation à bonne date, au respect des diverses mentions telle que la mention « sans frais » ; ce sont là des clauses expresses dérogeant au droit commun, et dégageant par conséquent la responsabilité du banquier et celle de son encaisseur à l'égard du cédant.

Un banquier peut-il négocier un effet qui lui a été remis pour le recouvrement ? L'usage a fait adopter l'affirmative ; mais il ne faudrait pas croire que l'usage fût suffisant pour consacrer un droit. Il se peut que l'endosseur ait besoin de son effet de commerce à très bref délai, et que le banquier ne soit pas en mesure de le restituer assez rapidement, parce qu'il faut que lui-même le réclame à son cessionnaire. Il se peut également que l'endosseur de ce même effet n'ait pas voulu qu'il circulât et passât entre n'importe quelles mains. Le cas s'est déjà présenté, et le

banquier actionné en dommages-intérêts a succombé dans le procès. En prononçant cette condamnation, le tribunal s'est uniquement fondé sur des considérations juridiques qu'il est difficile de contester : mais on peut à juste titre objecter que, si les banques n'avaient que la commission d'encaissement pour rémunérer leur service de recouvrement, il est probable que les conditions en seraient sensiblement plus lourdes. Le commerce n'est pas lésé par la négociation des effets en recouvrement : il le serait certainement par une majoration des conditions.

La prudence commande donc d'insérer dans les bordereaux de remise à l'encaissement, bordereaux que l'on ne devra pas négliger de faire signer par le cédant, une clause analogue à celle-ci : « valeur à l'échéance, nonobstant toutes négociations à des tiers par M... de banquier avant cette échéance des effets ci-joints qui lui sont endossés en compte ».

Endossements en blanc. — L'article 138, en prescrivant la forme des endossements, interdit implicitement les endossements en blanc, ou du moins les assimile aux endossements irréguliers. Pratiquement, l'endossement en blanc est peu employé pour les effets de commerce, car un porteur de mauvaise foi n'aurait qu'à apposer au-dessus de la signature d'endos une formule à son nom, pour que le véritable propriétaire se trouvât dans la quasi-impossibilité de revendiquer ses droits.

Mais comment alors les officiers ministériels, qui en raison de leurs fonctions ne peuvent apposer leur signature sur un effet de commerce sans encombrer de pénalités disciplinaires, seraient-ils en mesure de remettre du papier en couverture aux banquiers qui leur confient leurs encaissements ?

Les huissiers, par exemple, servent fréquemment d'encaisseurs aux banquiers : la rémunération qui leur est allouée ne suffirait même pas toujours à les indemniser

de leurs déplacements ; aussi nombre d'entre eux emploient-ils l'argent provenant de ces recouvrements à escompter aux petits commerçants de leur contrée quelques effets, qu'ils envoient ensuite au banquier en couverture. Leur bénéfice consiste dans la différence entre le taux d'intérêt qu'ils ont prélevé et celui que leur prélèvera le banquier.

Dans ce cas, au lieu de faire endosser le papier à leur ordre, ce qui les obligerait à le passer à leur tour à l'ordre du banquier, les huissiers se contentent de l'endos en blanc de leurs cédants ; ils remettent ensuite ces effets au banquier, qui appose sa grille au-dessus de la signature d'endos et passe la remise au crédit de leur compte.

C'est en somme l'omission de l'un des intermédiaires dans la chaîne des endos. Si des raisons d'ordre particulier ne s'y opposent pas, le client de l'huissier peut endosser directement l'effet à l'ordre du banquier qui doit en être le bénéficiaire, et le résultat est le même. Pour conserver néanmoins la garantie de l'huissier, garantie qui ne résulte pas de l'effet de commerce lui-même, le banquier fait signer à l'huissier une convention, ou même simplement se fait adresser une lettre missive par laquelle l'huissier lui garantit la bonne fin de chacune de ses remises. La situation du banquier est alors la même que si les effets avaient été endossés à son ordre par l'huissier.

Cette lettre missive ou cette convention peut être ainsi conçue : « Je déclare donner par le présent acte (ou par la présente lettre) ma garantie solidaire pour tous les effets que je vous aurai remis à l'escompte en couverture des encaissements que vous m'aurez confiés. Je m'engage en conséquence à vous rembourser toutes les valeurs rentrant dans cette catégorie et qui vous reviendraient impayées, au même titre que si elles portaient mon endos. » La convention pourrait viser également la dispense de dénonciation de protêt ; cette clause est

presque de style dans les conventions de ce genre.

Ce procédé n'a rien d'illégal, et, comme il ne s'agit généralement pas d'effets importants, le banquier se contente, en cas de non-paiement, de les rendre à l'huissier en débitant son compte. Il faut cependant avouer que ce n'est là qu'un procédé de circonstance, dont la sécurité pourrait être discutable. On peut notamment soutenir que ^{*} l'interdiction faite à un officier ministériel d'endosser des effets de commerce se réfère à cette disposition d'ordre public, que ceux qui sont investis d'une fonction publique doivent s'y consacrer entièrement. Une circulaire assez récente du Garde des Sceaux, interprétant ainsi la loi et même dans un sens plus rigoureux, avait interdit aux huissiers de se charger du recouvrement des effets de commerce. Cette circulaire n'a pu être maintenue; elle apportait en effet un sérieux obstacle à la circulation des effets de commerce. Bien qu'elle ait eu pour but indirect de multiplier les encaissements par l'intermédiaire de l'administration des postes, elle a eu encore pour conséquence, malheureusement plus durable, un véritable trust des huissiers dans certains départements. Leurs chambres syndicales, fortes de l'appui des pouvoirs publics, ont élevé leurs exigences tant au point de vue des conditions de recouvrement que de l'observation et du rejet de la mention « sans frais ». Ce sont moins les banques que le commerce qui en ont souffert.

§ II. — RÉGULARITÉ DU TIMBRE SUR LES EFFETS DE COMMERCE.

Nous avons préféré traiter de cette question au chapitre consacré aux conditions auxquelles est soumise la conservation des garanties du banquier, parce que les irrégularités au point de vue du timbre exposent sans doute à *une amende*, mais ont surtout pour conséquence des *déchéances importantes*, et notamment la déchéance du bénéfice de la solidarité.

En principe, tout effet de commerce doit être régulièrement timbré. Au défaut de timbre sont assimilés le timbrage insuffisant et, au cas où on a fait usage de timbres mobiles, l'oblitération défectueuse du timbre.

Différentes sortes de timbres. Il y a, dans notre législation fiscale, trois catégories de droits de timbre : *le timbre de dimension*, « tarifié en raison de la dimension du papier dont il est fait usage » Loi du 13 brumaire an VII ; *le timbre proportionnel*, « créé pour les effets négociables ou de commerce, et gradué en raison des sommes à y exprimer, sans égard à la dimension du papier » Loi du 13 brumaire an VII, et *les timbres spéciaux*, tels le timbre des chèques, le timbre des quittances, le timbre des affiches, etc.

Montant du droit de timbre des effets de commerce.

1° Traites et billets à ordre. — Les traites, et, plus généralement, « les billets à ordre ou au porteur, les rescriptions, mandats, mandements, ordonnances et tous autres effets négociables ou de commerce, même ceux faits en France et payables à l'étranger » Loi du 13 brumaire an VII, art. 11, sont soumis au timbre proportionnel, qui est actuellement de cinq centimes par cent francs ou par fraction de cent francs. « Le souscripteur, l'accepteur, le bénéficiaire ou premier endosseur de l'effet non timbré ou non visé pour timbre, seront passibles *chacun* d'une *amende* de 6 p. 100 plus deux décimes 1/2. — Si la contravention ne consiste que dans l'emploi d'un timbre inférieur à celui qui devait être employé, l'amende ne portera que sur la somme pour laquelle le timbre n'aura pas été payé » Loi du 5 juin 1850, art. 4. Les contrevenants sont solidaires pour le paiement des droits et amendes, *dont l'avance doit être faite par le porteur*, sauf son recours contre ceux qui en sont passibles art. 6, même Loi.

EFFETS À L'ENCAISSEMENT. « Il est interdit à toutes personnes, à toutes sociétés, à tous établissements publics, d'encaisser ou de faire encaisser pour leur compte ou pour le compte d'autrui, même sans leur acquit, des effets de commerce non timbrés ou non visés pour timbre, sous peine d'une amende de 6 p. 100 en principal du montant des effets encaissés (Loi du 5 juin 1850, art. 7).

LES DEUXIÈMES, TROISIÈMES, etc., ou DUPLICATA de lettres de change sont exempts du droit de timbre. « Toutefois, si la première, timbrée ou visée pour timbre, n'est pas jointe à celle mise en circulation et destinée à recevoir les endossements, le timbre ou visa pour timbre devra être apposé sur cette dernière, sous les peines prescrites » (art. 10).

L'ALLONGE, ou bande de papier de mêmes dimensions que la traite et accolée à celle-ci pour recevoir la suite des endossements, trop nombreux pour figurer sur la traite, est également exempt du timbre.

LES EFFETS VENANT DE L'ÉTRANGER ET PAYABLES EN FRANCE sont, avant qu'ils puissent y être « négociés, acceptés ou acquittés », soumis au même timbre. — Outre l'application, s'il y a lieu, des amendes énoncées ci-dessus, « le premier des endosseurs résidant en France, et, à défaut d'endossement en France, le porteur, sera passible de la même amende » (art. 1, même Loi).

LES EFFETS EN TRANSIT, c'est-à-dire les effets créés à l'étranger, payables à l'étranger, et passant ou circulant en France, sont soumis au droit de 0 fr. 50 pour 2000 francs ou fraction de 2000 francs (1).

OBLIGATIONS ET DÉLÉGATIONS (2). « Les billets, obliga-

(1) Il est d'usage de timbrer au timbre proportionnel de cinq centimes par 100 francs les effets en transit dont le montant est inférieur à 1 000 francs; ce n'est qu'un usage à l'irrégularité duquel l'administration de l'enregistrement n'a pas cru devoir jusqu'ici s'arrêter.

(2) La *délégation* est une sorte de traite créée sous la forme de lettre missive; c'est généralement une traite irrégulière, parce qu'elle ne contient pas la clause à ordre ou parce que les autres conditions de forme de la lettre de change ne sont pas respectées. Elle est très usitée dans les

tions, délégations et tous mandats *non négociables*, quelle que soit leur forme ou leur dénomination, servant à procurer une remise de fonds de place à place », sont, en vertu de la loi du 19 février 1871, soumis au timbre proportionnel des effets de commerce, peu importe que l'écrit soit souscrit en France et payable à l'étranger ou réciproquement. Les articles 4, 6 et 7 de la loi du 5 juin 1850 sont applicables aux contrevenants, qui peuvent être le souscripteur, le bénéficiaire ou le porteur.

Aux pénalités encourues viennent se joindre les **déchéances** suivantes :

A. « Le porteur d'une lettre de change non timbrée, ou non visée pour timbre (ou insuffisamment timbrée), n'a d'action, en cas de non-acceptation, que contre le tireur; en cas d'acceptation, il a seulement action contre l'accepteur et le tireur, si ce dernier ne justifie pas qu'il y avait provision à l'échéance. Le porteur de tout autre effet sujet au timbre et non timbré c'est-à-dire billet à ordre, mandat, retraite... n'aura d'action que contre le souscripteur. *Toutes stipulations contraires sont nulles* » (Loi du 5 juin 1850, art. 5.)

B. « Toute mention ou convention de *retour sans frais*, soit sur le titre, soit en dehors du titre, sera nulle, si elle est relative à des effets non timbrés ou non visés pour timbre » (Loi du 5 juin 1850, art. 8.) La loi du 21 mai 1831 a, d'autre part, *interdit aux notaires et aux huissiers de protester un effet négociable ou de commerce non écrit sur papier du timbre prescrit* ou non visé pour timbre, sous peine de supporter une amende personnelle de 25 francs, décimes compris, pour chaque contravention,

relations avec les banques de certains pays, notamment de Grèce et d'Italie.

Cette lettre indique la somme à verser ou à payer et la date à laquelle le versement devra être effectué. Elle est *libellée* à l'adresse du débiteur ou de la partie versante, mais *envoyée* au bénéficiaire du versement, à qui elle servira, en quelque sorte, de pièce d'identité. Au jour fixé pour le paiement, le bénéficiaire remet « la délégation » à la partie versante, en même temps qu'un reçu « d'ordre et pour compte de... »

et d'être tenu à faire l'avance de tous droits et amendes.

Modes de paiement et époque d'exigibilité des droits de timbre. — Le timbre proportionnel des effets de commerce est acquitté, soit par l'emploi de *vignettes timbrées* vendues par l'Administration du Timbre, soit par le *visa pour timbre*, mention apposée par un receveur de l'Enregistrement, sur l'effet lui-même, au recto, et constatant le montant du droit perçu; soit par l'emploi de *timbres mobiles* dont l'usage est subordonné aux prescriptions que nous allons énoncer.

1° *Vignettes timbrées.* — Elles sont d'un usage courant. Leur emploi n'est subordonné à aucune condition spéciale; on peut suppléer à l'insuffisance du timbre de la vignette par l'apposition d'un timbre mobile.

2° *Visa pour timbre.* — Il est intéressant de citer l'art. 2 de la loi du 5 juin 1850, dont les cas d'application sont cependant assez rares, croyons-nous :

« Celui qui reçoit du souscripteur un effet non timbré est tenu de le faire viser pour timbre dans les quinze jours de sa date, ou avant l'échéance, si cet effet a moins de quinze jours de date, et dans tous les cas avant toute négociation. — Ce visa sera soumis à un droit de 0 fr. 15 par 100 francs ou fraction de 100 francs, qui s'ajoutera au montant de l'effet, nonobstant toute stipulation contraire. »

3° *Timbres mobiles.* — S'il s'agit d'*effets de commerce créés en France*, le timbre mobile est oblitéré, au moment même de son apposition, par le souscripteur. « Il est collé au recto de l'effet, à côté de la signature du souscripteur »

Décret du 19 février 1871. « L'oblitération consiste dans l'inscription à l'encre noire usuelle et à la place réservée à cet effet sur le timbre mobile : 1° du lieu où l'oblitération est opérée; 2° de la date, quantième, mois et millésime à laquelle elle est effectuée; 3° de la signature, suivant les divers cas prévus par la loi, du signataire de l'effet, de l'acceptation, de l'aval, de l'endossement ou de

l'acquit » (Le même décret, art. 4). « Les sociétés, compagnies, maisons de banque ou de commerce peuvent, pour l'oblitération, faire usage d'une griffe apposée sur le timbre à l'encre grasse et faisant connaître le nom et la raison sociale, le lieu où l'oblitération est opérée, enfin la date (quantième, mois et millésime) à laquelle elle est effectuée. — L'empreinte de cette griffe, dont le modèle doit être agréé par l'Administration, est déposée, préalablement à tout usage, au bureau de l'Enregistrement de la résidence de celui qui en veut faire emploi. Il est délivré récépissé de ce dépôt » (même décret, art. 5).

« *Sont considérés comme non timbrés* : les effets sur lesquels le timbre mobile aurait été apposé sans l'accomplissement des conditions prescrites par le règlement d'administration publique, ou sur lesquels aurait été apposé un timbre mobile ayant déjà servi » (Loi du 11 juin 1859, art. 20).

S'il s'agit d'*effets de commerce tirés de l'étranger sur France*, le timbre mobile est *apposé* « au recto de l'effet, à côté de la mention de l'acceptation ou de l'aval ; à défaut d'acceptation ou d'aval, au verso, avant tout endossement ou acquit, si l'effet n'a pas encore été négocié, et, en cas de négociation, immédiatement après le dernier endossement souscrit en pays étranger » (Décret de 1871, art. 3). Le timbre est *oblitéré* par le signataire de l'acceptation, de l'aval, de l'endossement ou de l'acquit. « En cas de *protêt, faute d'acceptation* d'un effet venant de l'étranger, le timbre est collé par le porteur et oblitéré par le receveur chargé de l'enregistrement du protêt. Il appose sur ce

1) On peut rapprocher de cette disposition celle de l'article 2 du règlement d'administration publique du 27 novembre 1871, relative à l'*oblitération des timbres de quittance* : « Ce timbre est collé et immédiatement oblitéré par l'apposition à l'encre noire, en travers du timbre, de la signature du créancier ou de celui qui donne reçu ou décharge, ainsi que de la date de l'oblitération. » Nulle part donc, les décrets de 1871 et 1874 ne subordonnent la régularité de l'oblitération à la nécessité de faire empiéter cette oblitération sur le corps même de l'effet ou de la facture.

timbre la grille de son bureau et sa signature » même décret, art. 1).

Une difficulté se présente, au sujet des *effets en transit*, qui ne paraît pas avoir été nettement tranchée par la loi. A quel moment le timbre doit-il être apposé? Certains auteurs prétendent que l'effet n'est pas soumis au timbre à son arrivée en France; d'après eux, il suffirait qu'il fût timbré antérieurement au premier endos signé en France. Cette solution est contraire aux intérêts du Trésor; fréquemment l'endosseur français sera tenté de ne pas apposer de timbre si l'effet, devant être endossé à l'ordre d'une personne résidant à l'étranger, ne doit rester que peu de temps entre ses mains. Au cours de leurs vérifications, les agents de l'Enregistrement relèveront certainement comme irrégulier tout effet en transit, qu'ils trouveraient dans le portefeuille d'un banquier, si cet effet même non endossé n'est pas timbré régulièrement: le droit est dû par le seul fait de la passation de l'effet à l'ordre d'un porteur français; il doit donc être acquitté dès que ce porteur est en possession effective de la valeur.

2° *Chèques.* — Le droit de timbre est fixe. Il est de 0 fr. 10 pour les chèques payables sur la place où ils ont été créés; il est de 0 fr. 20 pour les chèques créés d'une place sur une autre place. Mais, alors que la loi du 19 février 1874 (1) n'applique qu'aux chèques de place à place les pénalités et déchéances édictées pour la lettre de change, la loi du 23 août 1871 demeure en vigueur pour les chèques payables sur la place où ils ont été tirés, n'infligeant qu'une amende de 62 fr. 50, décimes compris, sans faire encourir de déchéances.

Les chèques ne peuvent être créés que sur vignettes préalablement timbrées à l'extraordinaire, à 0 fr. 10 ou à

(1) Art. 8, loi du 19 février 1874: « sont applicables aux chèques de place à place non timbrés conformément au présent article, les dispositions pénales des articles 4, 5, 6, 7 et 8 de la loi du 5 juin 1860. »

0 fr. 20; le cas échéant, on peut suppléer à *l'insuffisance* du timbrage à l'extraordinaire par l'apposition d'un timbre mobile pour quittances, de 0 fr. 10; mais on ne pourrait suppléer ainsi à *l'absence* du timbrage à l'extraordinaire. Exception doit nécessairement être faite pour les chèques payables en France, mais créés à l'étranger : le premier endosseur en France, ou le dernier porteur, s'il n'y a pas eu d'endos antérieur en France, acquitte le droit de timbre par l'apposition et l'oblitération de deux timbres de quittances de 0 fr. 10.

« Si le *chèque tiré hors de France* n'est pas souscrit conformément aux prescriptions des lois de 1865 et de 1874, il est assujéti aux droits de timbre des effets de commerce. Dans ce cas, le bénéficiaire, le premier endosseur, le porteur ou le tiré sont tenus de le faire timbrer avant tout usage en France, sous peine d'une amende de 6 p. 100 (en principal) » Loi du 19 février 1874, art. 9).

La loi du 19 février 1874, en ne parlant que des chèques créés en France et des chèques tirés de l'étranger et payables en France, a volontairement laissé de côté les *chèques en transit*, ou tirés de l'étranger sur l'étranger et passant en France. Il convient donc d'appliquer à ces chèques les dispositions de la loi du 20 décembre 1872 relative « aux effets tirés de l'étranger sur l'étranger et circulant en France », et les assujettissant au timbre proportionnel de 0 fr. 50 par 2000 francs ou fraction de 2000 francs. Cette solution, contestée par certains auteurs, est du moins celle qui a été soutenue par des autorités particulièrement compétentes dans les questions d'ordre fiscal (1).

3^e Warrants. Les warrants sont soumis au timbre proportionnel des effets de commerce. Au cas où il est fait usage de timbre mobile, ce timbre est apposé au dos

(1) Voir notamment : *Traité alphabétique des droits d'enregistrement, timbre et hypothèques*, par Magnière, Paris, 1893, p. 358, n° 59.

du warrant, au-dessus du premier endossement. Il est oblitéré par le premier endosseur.

Toutes les dispositions de la loi du 5 juin 1850 sont applicables aux warrants endossés séparément de leurs récépissés et non timbrés, par le fait qu'ils sont soumis au même droit que les effets de commerce, en vertu du deuxième alinéa de l'article 43 de la loi de 1858 : « sont applicables aux warrants séparés des récépissés, les dispositions du Titre I^{er} de la loi du 5 juin 1850 ». Le Titre I de la loi du 5 juin 1850, auquel renvoie l'art. 43 de la loi de 1858, est relatif au Timbre des effets de commerce ; il comprend les art. 1 à 14 inclus, que nous avons cités (pages 111 à 113).

En outre, « l'endossement d'un warrant séparé du récépissé non timbré ou non visé pour timbre, conformément à la loi, ne peut être transcrit ou mentionné sur les registres du magasin, sous peine, contre l'administration du magasin, d'une amende égale au montant du droit auquel le warrant est soumis » (Loi du 28 mai 1858, art. 43).

§ III. — PRÉSENTATION AU PAIEMENT DANS LES DÉLAIS RÉGAUX.

Les recours doivent être exercés dans les délais impartis par la loi : le porteur doit : 1^o présenter l'effet au paiement ; 2^o le cas échéant, faire constater le non-paiement ; 3^o signifier aux intéressés que l'effet n'a pas été payé. Donc, trois formalités à remplir, pour les traites et les billets à ordre.

Le chèque, et sauf les modifications que comporte la nature du titre, le warrant sont régis sur ce point par les mêmes dispositions que la traite : la loi leur a étendu, sous les mêmes réserves, le bénéfice de la garantie solidaire. — En vertu de l'article 4 de la loi du 11 juin 1865, « les dispositions du Code de commerce relatives à la garantie solidaire du tireur et des endosseurs, au protêt et à l'exercice de l'action en garantie, en matière de lettres de change, sont applicables aux *chèques* » : — et, par l'ar-

tielle 9 de la loi du 28 mai 1858 : « Le porteur du *warehouse* n'a de recours contre l'emprunteur et les endosseurs qu'après avoir exercé ses droits sur la marchandise, et en cas d'insuffisance. »

1. *Présentation à l'échéance.* La présentation doit être faite le jour de l'échéance, et au domicile indiqué. Si l'échéance tombe un jour férié, elle est reculée au lendemain par la loi du 30 mars 1904, qui a modifié ainsi l'article 134 du Code de commerce : « Si l'échéance d'une lettre de change est à un jour férié légal, elle est payable le premier jour ouvrable qui suit. Il en est de même des billets à ordre et de tous autres effets de commerce. »

Le paiement doit être fait à l'échéance. « Celui qui paie une lettre de change à son échéance et sans opposition est présumé valablement libéré » art. 145, C. Com. ; les articles 144 et 146 ajoutent que le tiré ne peut être obligé de payer avant l'échéance, pas plus que le porteur ne peut être contraint de recevoir le paiement avant l'échéance, sinon « celui qui paie avant l'échéance est responsable de la validité du paiement », sous les exceptions suivantes :

1^{re} Dans la pratique, en matière de traites documentaires, on admet le paiement anticipé, en totalité ou même en partie seulement, quand les documents sont stipulés livrables contre paiement.

2^{re} Quand le tiré tombe en faillite, le porteur n'est pas tenu d'attendre l'échéance de la traite pour en réclamer le montant. « Le porteur n'est dispensé du protêt faute de paiement, ni par le protêt faute d'acceptation, ni par la mort ou la faillite de celui sur qui la lettre de change est tirée. Dans le cas de faillite de l'accepteur avant l'échéance, le porteur peut faire protester, et exercer son recours » art. 163, C. Com. .

Le paiement doit être du montant de l'effet. On admet cependant que le porteur peut accepter un acompte le jour

de l'échéance, mais il est, en ce cas, obligé de faire régulièrement dresser le protêt pour le montant de la différence. C'est là une simple faculté accordée au porteur; il a toujours le droit de refuser l'acompte et de faire protester pour la somme entière.

En résumé, on peut dire que le tiré sera valablement libéré s'il a attendu l'échéance pour payer, — s'il est en possession de l'effet acquitté, — si, après vérification de la chaîne des endossements, il n'a trouvé aucune lacune, — enfin s'il n'a pas reçu d'opposition dans les conditions de de l'article 149, et s'il n'a pas apporté de mauvaise foi à payer à un présentateur qu'il savait être porteur irrégulier. Le tiré s'étant ainsi acquitté, il est évident que le tireur pas plus que les endosseurs ne peuvent être recherchés, car ils n'avaient garanti que l'existence de la créance et le paiement à échéance.

Il est à remarquer toutefois que le débiteur n'est pas tenu de payer au premier présentateur venu; il peut toujours, en cas de doute, se faire justifier de l'identité et de la qualité de la personne qui réclame paiement.

2. *Constatation du non-paiement.* Elle résulte d'un acte authentique dressé par un notaire, mais, plus généralement, par un huissier. Cet acte est le **protêt**; il doit être dressé le lendemain de l'échéance et a le double caractère d'une *sommation*, faisant comme telle courir les intérêts à 5 p. 100 (1), et d'une *constatation de refus de paiement* sur nouvelle invitation de l'officier ministériel. Il relate notamment le libellé textuel de l'effet, le motif de refus et la protestation de l'huissier; il est renouvelé, le cas échéant, au domicile du recommandataire ou de l'accepteur par intervention, le tout, sur un même original; copie en est laissée au tiré et au domiciliataire (2).

1 Art. 184 C. Com. : « L'intérêt du principal de la lettre de change protestée faute de paiement est dû à compter du jour du protêt ».

2) « En cas de fausse indication de domicile, » dit l'article 173 C. Com., « le

Le *besoin* qui paie par intervention ne *doit* le faire qu'après que le refus de paiement par le tiré a été constaté par un protêt.

En raison de l'atteinte qui est portée par le protêt au crédit d'une maison de commerce, les banquiers usent de la plus large modération à l'égard des débiteurs qui n'ont pas payé à présentation. Ils leur accordent la faculté de retirer sans frais les valeurs en souffrance, jusqu'au lendemain à midi ; et, dans bien ces cas, ils sont secondés par leurs huissiers, qui, tout en dressant le protêt à bonne date, attendent quatre jours de délai légal pour le faire enregistrer : l'huissier ne réclame alors qu'une somme minime pour indemnité de ses frais de timbre, frais de répertoire et dérangements divers.

A la différence du protêt faute d'acceptation, qui peut être dressé quand le porteur juge opportun d'agir ainsi, le protêt faute de paiement doit obligatoirement être dressé le lendemain de l'échéance, à moins que ce ne soit un jour férié légal, auquel cas il est fait le jour suivant (1).

protêt est précédé d'un *acte de perquisition* ». Dans le langage courant, on réunit l'acte de perquisition et le protêt, sous la dénomination de *protêt de perquisition*. Il faut remarquer que, d'une part, ces sortes de protêts entraînent des frais souvent hors de proportion avec le montant de l'effet, et que, d'autre part, l'huissier ne peut que difficilement en différer l'établissement, car la copie doit en être remise au Procureur de la République.

Il est donc indispensable, pour éviter des réclamations, mal fondées en principe c'est vrai, mais justifiées en fait, par l'exagération des frais, que le banquier ou son correspondant encaisseur avise télégraphiquement le cédant de l'erreur que porte la traite quant à l'indication du domicile. Souvent cet avis provoquera la demande de retour sans frais, qui équivaut à une dispense de protêt.

A vrai dire, on ne peut pas poser de principe absolu en l'espèce, car il se peut que le cédant, s'il est en même temps le tireur, ait été de mauvaise foi, ou même encore que les endosseurs précédents se retranchent derrière le défaut de protêt, pour échapper au recours du porteur, la dispense de protêt n'émanant pas d'eux.

(1) Art. 162 C. Com. : « Le refus de paiement doit être constaté, le lendemain du jour de l'échéance, par un acte que l'on nomme *protêt faute de paiement*. Si ce jour est un jour férié légal, le protêt est fait le jour suivant. »

Art. 63 C. proc. civ. : « Aucun exploit ne sera donné un jour de fête légale, si ce n'est en vertu de permission du président du tribunal. »

3. *Signification aux intéressés.* Le porteur d'une lettre de change protestée faute de paiement peut exercer son action en garantie contre le tireur et les endosseurs, individuellement ou collectivement, à son gré. Il en est de même, à l'égard du tireur et des endosseurs précédents, pour celui des endosseurs qui a désintéressé le porteur et pour le recommandataire qui a payé par intervention (1).

Le porteur doit notifier le protêt aux co-obligés ou à celui des co-obligés contre lequel il se retourne, et les faire ou le faire citer en jugement dans les quinze jours qui suivent la date du protêt. Le délai est le même quand un endosseur actionné se retourne contre ses co-obligés ; il part alors du lendemain de la citation en justice. Dans tous les cas, il est augmenté d'un jour par cinq myriamètres, quand le cédant est domicilié à plus de cinq myriamètres du lieu où l'effet était payable.

Cette notification s'appelle une **dénonciation de protêt**. Le même acte contient à la fois la notification du protêt et l'assignation en justice.

« Indépendamment des formalités prescrites pour l'exercice de l'action en garantie, le porteur d'une lettre de change protestée faute de paiement peut, en obtenant la permission du juge, saisir conservatoirement les effets mobiliers des tireur, accepteurs et endosseurs » (art. 172 C. Com.).

La procédure est suivie devant le tribunal de commerce du domicile du tireur ou de celui des endosseurs qui est actionné individuellement, sous réserve de l'application de l'article 636 du Code de commerce : « Lorsque les lettres de change ne seront réputées que simples promesses, aux termes de l'article 112, ou lorsque les billets à ordre ne porteront que des signatures d'individus non négociants, et n'auront pas pour occasion des opérations de com-

1. « Celui qui paie une lettre de change par intervention est subrogé aux droits du porteur, et tenu des mêmes devoirs pour les formalités à remplir » art. 159, C. Com., al. 1.

merce, trafic, change, banque ou courtage, le tribunal de commerce sera tenu de renvoyer au tribunal civil, s'il en est requis par le défendeur. »

Le porteur peut aussi, pour se rembourser, et après avoir fait dresser protêt, procéder par voie de *rechange*. « Le rechange s'effectue par une *retraite* » (art. 177, C. Com.). « La retraite est une nouvelle lettre de change, au moyen de laquelle le porteur se rembourse sur le tireur, ou sur l'un des endosseurs, du principal de la lettre protestée, de ses frais, et du nouveau change qu'il paie » art. 178. « La retraite est accompagnée d'un *compte de retour* » (art. 180). « Le compte de retour comprend : le principal de la lettre de change protestée, les frais de protêt et autres frais légitimes, tels que commission de banque, courtage, timbre et ports de lettres » (art. 181).

La retraite est causée « valeur en remboursement de l'impayé ci-annexé » ; l'échéance en doit être fixée à une date assez rapprochée, le tireur n'étant pas dispensé d'exercer ses recours dans les délais légaux.

Le remboursement par voie de retraite est peu usité, sauf peut-être dans les relations internationales. Il convient en tout cas de remarquer qu'il ne peut être utilisé que par un porteur ayant escompté la traite ; un simple encaisseur n'en aurait pas le droit ; c'est ce qui ressort des termes de l'article 178. — En second lieu, comme nous le verrons plus loin, à propos de la mention « sans frais », la mention *sans compte de retour* ou *protêt simple* peut être apposée par le tireur, au recto de la traite, ou par un endosseur, en regard de son endos. Cette mention engagera dans les mêmes conditions que le « sans frais » celui qui l'aura apposée ; elle empêchera simplement le porteur de faire les frais inhérents à la retraite : timbre de la nouvelle traite, change, courtage, etc...

Déchéances encourues. — Les déchéances encourues sont variables suivant les cas et suivant la qualité du

garant solidaire, c'est à dire selon qu'il s'agit des endosseurs ou du tireur, car le tiré et son avaliste ne peuvent jamais se prévaloir du défaut de protêt dans les délais légaux.

Dans tous les cas, *contre les endosseurs*, le porteur se trouve privé de son recours si l'effet n'a pas été présenté à bonne date, ou si le protêt n'a pas été dressé ou l'a été tardivement, ou si l'action en garantie n'a pas été exercée dans les délais voulus. Il en serait de même à l'égard de celui qui aurait apposé son *aval* à côté de la signature de l'un des endosseurs. Enfin la même déchéance frappe l'endosseur actionné, à l'égard des endosseurs précédents, s'il n'a pas exercé son action en garantie dans les délais légaux.

Le porteur ne perd son recours *contre le tireur* que si celui-ci ne justifie pas qu'il y avait provision à l'échéance : « La même déchéance a lieu contre le porteur et les endosseurs, à l'égard du tireur lui-même, si ce dernier justifie qu'il y avait provision à l'échéance de la lettre de change. Le porteur, en ce cas, ne conserve d'action que contre celui sur qui la lettre était tirée » art. 170, C. Com. .

La distinction entre les endosseurs et le tireur est aisée à justifier : les premiers sont considérés à juste titre comme ayant acheté la traite avant de la céder, tandis que le tireur qui n'aurait pas fait provision se serait enrichi finalement au détriment du porteur, et il eût été dès lors injuste de l'assimiler aux endosseurs. Si, au contraire, le tireur prouve la constitution et le maintien de la provision entre les mains du tiré, son cas est le même que celui des endosseurs.

Celui ou ceux qui demeurent engagés envers le porteur sont responsables pendant cinq ans : la *prescription* ne leur est acquise qu'après ce délai. Enfin, dans le cas où le tireur ou l'un des endosseurs, contre lequel le porteur est déchu de son recours, vient à toucher le montant de l'effet, l'article 171 rend à ce porteur le droit qu'il avait

perdu; mais il ne le lui rend que contre celui qui a touché le montant de la traite; ce dernier se serait en effet enrichi sans cause, puisqu'il aurait encaissé le montant d'une créance qu'il avait déjà cédée.

Nous verrons au chapitre consacré spécialement à l'étude des *Warrants* les modifications que la loi de 1858 a dû apporter aux prescriptions du Code de commerce, en raison de l'existence du gage en marchandises.

Quant au *chèque*, nous rappelons que « le porteur qui ne réclame pas le paiement dans les délais légaux, perd son recours contre les endosseurs; il perd aussi son recours contre le tireur, si la provision a péri par le fait du tiré, après lesdits délais ».

Mention « sans frais ». Rien n'empêche cependant les intéressés de convenir qu'en cas de non-paiement il n'y aura pas lieu de recourir aux voies d'exécution prescrites par la loi. Le fait se produit le plus généralement lorsque la mention « sans frais » est insérée dans la traite; mais alors une double question se pose : 1° à l'égard de quelles personnes cette mention a-t-elle sa valeur? 2° quels en sont les effets? Les avis sont assez partagés sur ces deux points; mais voici l'opinion généralement admise :

1° La mention « sans frais » est opposable par le porteur à tous les endosseurs et au tireur, lorsqu'elle a été *inscrite au recto de la traite*. Le tireur a alors nettement exprimé sa volonté que cette valeur ne lui occasionnât pas de frais en cas de non-paiement. Lui seul a qualité pour apposer cette mention au recto de l'effet; elle fait alors partie intégrante de la traite, et les bénéficiaires successifs connaissent par la simple inspection du titre la limitation imposée à l'exercice de leurs droits. On ne saurait du reste trop veiller à ce que la mention « sans

frais » soit visiblement apposée, pour éviter dans la suite toute contestation.

Inscrite en regard d'un endos, elle vaut comme dispense de dénonciation de protêt de la part de l'endosseur, mais n'est opposable en aucun cas ni au tireur ou aux endosseurs précédents, ni même aux endosseurs suivants s'ils ne l'ont pas reproduite en regard de leur endos.

2^e L'inscription de la mention « sans frais » n'implique pas seulement une dispense de protêt, une pure faculté ; elle vaut encore comme une interdiction en vertu de laquelle les frais de l'acte resteraient à la charge du porteur qui n'en aurait pas tenu compte. Il en serait de même, *a fortiori*, des dénonciations de protêt signifiées au tireur et aux endosseurs, ou à celui des endosseurs qui aurait apposé la mention en regard de son endos.

Que doit faire alors le porteur d'un effet impayé « sans frais » ? Il a bien un délai de cinq ans pour exercer son recours ; mais il serait imprudent de sa part d'attendre outre mesure. Ce serait une négligence dont les conséquences lui seraient imputables. Il doit prévenir l'intéressé ou les intéressés dans le plus bref délai possible et leur réclamer par les voies amiables le remboursement de l'effet.

Rappelons que la mention « sans frais » est de nulle valeur sur un effet non timbré ou insuffisamment timbré.

La dispense de protêt et de dénonciation de protêt peut résulter non seulement de la mention « sans frais » apposée sur les effets eux-mêmes, mais encore d'un échange de correspondance, d'une clause insérée dans les actes d'ouverture de crédit, etc...

En cas de faillite du cédant, le syndic donne fréquemment dispense de protêt et de dénonciation de protêt, pour éviter des frais supplémentaires à la masse. Il est évident que, dans tous les cas où cette dispense ne figure pas sur la traite elle-même, elle ne vaut que contre celui qui l'a donnée.

CHAPITRE IV

DE L'ESCOMPTE EN TANT QUE PROCÉDÉ DE MOBILISATION DU CRÉDIT DE BANQUE

Section I. — Rôle économique de l'escompte : mobilisation du crédit. — Dans le commerce. — Dans la banque.

Section II. — La Banque de France.

§ I. — LA BANQUE DE FRANCE DANS SES RELATIONS AVEC L'ÉTAT. — Administration et Direction. — Emission des billets. — Rôle économique du billet de banque.

§ II. — LA BANQUE DE FRANCE DANS SES RELATIONS AVEC LES PARTICULIERS. — Principales opérations.

Section III. — Les banques nationales étrangères.

Jusqu'ici, l'effet de commerce a été considéré comme un titre de créance dont la négociation entraîne, pour le tireur ou bénéficiaire et pour les endosseurs successifs, des obligations d'un caractère exceptionnel. Ces obligations, ayant trait à la garantie de l'existence de la créance et du paiement à échéance, ont apparu comme constituant le principal élément de sécurité du banquier-escompteur. Elles trouvent leur raison d'être dans la nécessité qu'il y a d'entretenir, en la sauvegardant, la confiance qui est la base même du commerce. S'il fait crédit à son acheteur, le vendeur doit en supporter les risques.

Que si l'on considère, non plus les garanties qui s'ajoutent au crédit au fur et à mesure que l'effet de commerce circule, mais la facilité même avec laquelle se transmet la créance, « l'escompte » apparaît comme l'opération par excellence qui emploie les fonds sans les immobiliser.

L'effet de commerce devient alors l'instrument de la circulation du crédit, et c'est sous ce nouvel aspect qu'il va être envisagé.

Section I   **RÔLE ÉCONOMIQUE DE L'ESCOMPTE :** **MOBILISATION DU CRÉDIT.**

1° *Dans le commerce.* — Dans le commerce, il est assez rare que les affaires se fassent au comptant : le paiement a lieu plusieurs jours, plusieurs semaines et souvent plusieurs mois après la livraison des marchandises. Grâce à l'escompte, le commerçant n'est pas obligé d'attendre l'échéance fixée pour toucher le montant de sa créance. C'est là pour lui une faculté précieuse, puisqu'il peut convertir en argent liquide une créance à terme et employer cet argent à solder de nouveaux achats. Il reconstitue ainsi son stock de marchandises, de façon à être en mesure de répondre couramment aux demandes de ses acheteurs. Il refait à tous moments son fonds de roulement et assure le développement constant de son entreprise.

Les escomptes de warrants se justifient d'une façon analogue. Un industriel peut être amené par des circonstances favorables à s'assurer un stock de matières premières, qu'il n'emploiera que progressivement. Un négociant peut avoir acheté à des conditions avantageuses un lot de marchandises qu'il ne revendra qu'au moment propice. Dans un certain nombre de commerces (café, cotons, etc...), il est même indispensable de s'approvisionner à des époques fixes, c'est-à-dire au moment des récoltes. Que le fait soit normal ou accidentel, il entraîne une immobilisation partielle ou totale du fonds de roulement. Le dépôt des marchandises dans les Magasins Généraux permet au déposant de les donner en gage,

pour se procurer les capitaux dont il est momentanément privé et qu'il remboursera au fur et à mesure de la sortie ou de la vente des marchandises.

2° *Dans les banques.* — Ainsi se trouve précisé le but de l'escompte pour le commerce; il permet au capital immobilisé par le crédit, de se reformer grâce à ce même crédit; mais il nécessite par là même un mouvement de fonds qu'un banquier ne saurait assurer d'une façon constante avec ses seules ressources, consacrées déjà en grande partie à ses autres opérations. La masse des capitaux momentanément sans emploi vient tout naturellement former la contre-partie de cette circulation; l'intermédiaire en cette circonstance est le banquier. Il recherche les dépôts en les attirant par l'offre d'un intérêt dont le taux varie avec la date d'exigibilité et il les emploie en escomptant des effets de commerce; il doit toutefois être en mesure de les rembourser à tout moment.

A pousser plus loin l'analyse, on constate une analogie frappante entre le cas du banquier et celui du commerçant. De même que le commerçant, pour répondre aux nécessités de son entreprise, a dû recourir à la mobilisation des crédits par lui ouverts à sa clientèle, de même, pour assurer son service de trésorerie, le banquier est à son tour dans la nécessité de mobiliser les avances qu'il a consenties sous forme d'escompte. Alors qu'il a trouvé dans l'ensemble des capitaux flottants la contre-partie des opérations d'escompte, il reconstitue cette même contre-partie au moyen du fonds de réserve dont l'existence a sa raison d'être chez une nation prévoyante, au même titre que chez un individu ou une collectivité privée. C'est à la Banque de France qu'incombe principalement le soin de sauvegarder cette réserve. C'est à elle que s'adressent les autres banques pour le réescompte de leur portefeuille.

Le réescompte à la Banque de France est le com-

plément normal des opérations d'escompte d'une banque, parce qu'il lui donne la possibilité de se procurer en temps opportun de nouvelles disponibilités, soit pour faire face aux retraits imprévus, soit pour augmenter le mouvement des opérations et répondre ainsi aux besoins du commerce. L'escompte devient un moyen particulièrement sûr de faire fructifier les dépôts à vue ou à courte échéance, en écartant le danger d'immobilisations qui pourraient à certains moments entraver le remboursement immédiat. Le rendement en sera d'autant plus élevé que l'on aura su proportionner les dépôts et l'intérêt qui leur est servi au mouvement des opérations d'escompte et au taux qui leur est appliqué; et il est parfois difficile, en présence d'un accroissement général de capitaux disponibles, de conserver un juste équilibre, pour éviter que les dépôts ne deviennent une charge.

Section II. — LA BANQUE DE FRANCE.

La Banque de France a un rôle prépondérant dans la mobilisation du crédit; il importe de connaître les origines et la nature de cette institution. Les principales opérations qu'elle traite termineront l'étude consacrée à la Banque de France.

§ 1. — LA BANQUE DE FRANCE DANS SES RELATIONS AVEC L'ÉTAT.

Administration et Direction de la Banque de France.

— La Banque de France est une société anonyme par actions. Elle a été créée le 28 nivôse an VIII; son administration et sa direction ont été réglementées par des dispositions législatives, à partir du moment où elle a obtenu le privilège de l'émission des billets de banque. L'article 1^{er} de la loi du 24 germinal an XI est ainsi

conçu : « L'association formée à Paris sous le nom de Banque de France, aura le privilège exclusif d'émettre des billets de banque, aux conditions énoncées dans la présente loi. »

La loi du 22 avril 1806 a maintenu le *conseil général* ou conseil d'administration composé de 15 régents et de 3 censeurs, institué par la loi de germinal an XI ; mais elle a décidé que la direction serait assurée par « un *gouverneur* ayant 2 suppléants (ou *sous-gouverneurs*), qui exerceront les fonctions par lui déléguées ; ils seront nommés par le Gouvernement ». — Les *régents* et les *censeurs* sont nommés par l'assemblée générale des actionnaires ; 5 régents et les 3 censeurs devront être choisis parmi les manufacturiers, fabricants ou commerçants actionnaires de la Banque ; 3 régents devront être choisis parmi les « *receveurs généraux des contributions publiques* », aujourd'hui, les *trésoriers-payeurs généraux*. — Les régents sont renouvelés par cinquième chaque année, et les censeurs, par tiers chaque année ; ils sont rééligibles. Ils sont répartis en *cinq comités* pour exercer les détails de surveillance des opérations de la Banque ; savoir : le comité d'escompte ; le comité des billets ; le comité des livres et portefeuilles ; le comité des caisses ; le comité des relations avec le Trésor public et avec les *receveurs généraux des contributions publiques* ; il entre dans la composition de ce dernier comité au moins deux *receveurs généraux régents*.

La loi de germinal an XI a également institué le *Conseil d'escompte* composé de douze membres, choisis parmi les actionnaires exerçant le commerce à Paris ; ils sont nommés par les trois censeurs et renouvelés par quart chaque année, les membres sortants étant rééligibles. « Ils seront appelés aux opérations d'escompte, et ils auront voix délibérative. »

En vertu de la loi du 17 novembre 1897, la Banque de France est tenue d'avoir une *succursale* dans chaque

chef-lieu de département au moins; en fait, elle en a actuellement 127, gérées chacune par un directeur et un comité d'escompte local. Des *bureaux auxiliaires* sont rattachés aux succursales, et les demandes d'escompte sont transmises par chaque bureau à la succursale dont il dépend. Les *villes rattachées* sont les places sur lesquelles l'encaissement des effets est assuré par les soins de la succursale ou du bureau auxiliaire dans le rayon duquel elles se trouvent; elles ne possèdent pas de guichets et par conséquent n'escomptent pas.

Le *capital social* de la Banque de France a été successivement de 30 000 000 à l'origine, 45 000 000 en 1803, 90 000 000 en 1806, 182 500 000 actuellement, depuis la loi du 9 juin 1857. Il est divisé en 182 500 actions de 1000 francs chacune, essentiellement nominatives; « les actionnaires qui voudront donner à leurs actions la qualité d'immeubles en auront la faculté; et, dans ce cas, ils en feront la déclaration dans la forme prescrite pour les transferts... elles ne pourront être aliénées et les privilèges et hypothèques être purgés qu'en se conformant au Code civil, et aux lois relatives aux privilèges et hypothèques sur les propriétés foncières » art. 8, décret du 16 janvier 1808.

Les 200 actionnaires qui composent l'assemblée générale sont ceux qui « sont constatés être, depuis six mois révolus, les plus forts propriétaires de ces actions;... chacun d'eux n'a qu'une voix, quelque nombre d'actions qu'il possède... Nul ne peut être membre de l'assemblée générale, s'il ne jouit des droits de citoyen français » art. 11, 13, 14, loi 24 germinal an XI. Cependant, « les actions de la Banque peuvent être acquises par des étrangers » art. 3, décret 16 janvier 1808.

La Banque de France banque d'émission. Conditions de son privilège. — Concédié par la loi du 24 germinal an XI, pour quinze ans, le privilège d'émission des billets de

banque fut renouvelé à la Banque de France pour vingt-cinq ans au delà de ces quinze années, par la loi du 22 avril 1806, puis le 30 juin 1840, le 9 juin 1857, et pour la dernière fois le 16 novembre 1897. Cette dernière loi est intéressante à citer presque entièrement parce que les conditions de renouvellement du privilège sont celles actuellement en vigueur :

Durée du privilège : « Le privilège concédé à la Banque de France, dont la durée expirait le 31 décembre 1897, est prorogé de vingt-trois ans et ne prendra fin que le 31 décembre 1920. Néanmoins, une loi votée par les deux Chambres dans le cours de l'année 1911 pourra faire cesser le privilège à la date du 31 décembre 1912 » (art. 1^{er}).

Avances au Trésor. « L'avance de 60 millions consentie par la Banque de France à l'État en vertu du traité du 10 juin 1857, moyennant un intérêt de 3 p. 100, et l'avance de 80 millions consentie par la Banque à l'État en vertu du traité du 29 mars 1878, approuvé par la loi du 13 juin 1878, moyennant un intérêt de 1 p. 100, cesseront de porter intérêt à partir du 1^{er} janvier 1896. La Banque ne pourra réclamer le remboursement de tout ou partie de ces avances pendant toute la durée de son privilège » (art. 6). — « Est approuvée la convention du 31 octobre 1896, en vertu de laquelle, indépendamment des 140 millions spécifiés à l'article 6, la Banque s'engage à mettre à la disposition de l'État, sans intérêt et pour toute la durée de son privilège, une nouvelle avance de 10 millions de francs » (art. 7). — « L'avance de 10 millions de francs et la redevance annuelle à verser au Trésor par la Banque de France, en vertu de la loi du 17 novembre 1897, sont mises à la disposition du Gouvernement pour être attribuées à titres d'avances sans intérêts aux caisses régionales de crédit agricole mutuel qui seront constituées d'après les dispositions de la loi du 5 novembre 1894. » « Le montant des avances faites aux caisses régionales ne pourra excéder le montant du capital versé en espèces.

Ces avances ne pourront être faites pour une durée de plus de cinq ans. Elles pourront être renouvelées. » « La répartition des avances sera faite par le ministre de l'agriculture, sur l'avis d'une commission spéciale nommée par décret. »

Loi du 31 mars 1899, art. 1, 3 et 4.

Redevance annuelle. — « La Banque versera à l'État, chaque année, et par semestre, une redevance égale au produit du huitième du taux de l'escompte par le chiffre de la circulation productive, sans qu'elle puisse jamais être inférieure à 2 000 000. » art. 5, al. 1 de la loi de 1897.

Relations avec les agents du Trésor. — « La Banque devra ouvrir gratuitement ses guichets à l'émission des rentes françaises et valeurs du Trésor français. »

« Les comptables du Trésor pourront opérer, dans les bureaux auxiliaires comme dans les succursales, des versements ou des prélèvements au compte courant du Trésor.

— Dans les villes rattachées, la Banque devra faire opérer gratuitement,..... le recouvrement des traites tirées sur les comptables du Trésor par d'autres comptables du Trésor, ainsi que celui des traites des redevables de revenus publics à l'ordre des comptables du Trésor » (art. 9 et 10).

Limite du droit d'émission. — La Banque de France peut émettre des billets à concurrence de cinq milliards, en vertu de la loi de 1897, sans qu'aucune autre condition lui ait été imposée quant au montant de son encaisse ou de son portefeuille. Ses billets ont *cours légal* en France, c'est-à-dire qu'ils doivent être reçus en paiement, pour leur valeur nominale, par les caisses publiques et les particuliers. En 1818 jusqu'en 1850, et en 1870 jusqu'en 1878, ils ont eu *cours forcé*, c'est-à-dire que, pendant ces deux périodes, la Banque de France a été affranchie de l'obligation de rembourser à présentation ses billets, en monnaie métallique.

Rôle économique du billet de banque. — Le billet de banque est une promesse de verser *au porteur*, quel

qu'il soit, à *présentation*, à quelque date que ce soit, et *en espèces monnayées*, une somme déterminée.

Il diffère des effets de commerce, en ce qu'il circule plus rapidement qu'eux; il n'est garanti par aucune affectation spéciale de sommes ou de créances; il n'est pas atteint par la prescription. Par contre, il représente comme eux un engagement de payer, qui ne vaut que par la signature, par le crédit de celui qui l'a souscrit, et de là vient la qualification de « valeur fiduciaire » qui lui a été donnée, pour le distinguer de la monnaie de métal fin; celle dernière, en tant que métal, a toujours et partout une valeur intrinsèque indiscutable.

La fonction économique du billet de banque est intimement liée à celle de l'escompte. Les banques et les établissements de crédit, chacun dans leur sphère propre d'action, assurent la répartition des capitaux en facilitant la mobilisation du crédit par l'escompte des effets de commerce. Le réescompte leur permet de se refaire constamment de nouvelles disponibilités, grâce à la Banque de France. La Banque de France, placée ainsi au-dessus de toutes les autres banques, ne saurait cependant suffire à sa tâche avec son seul encaisse, le stock monétaire du pays étant déjà sensiblement inférieur au mouvement courant des transactions commerciales, et par conséquent au chiffre des effets de commerce dont ces mêmes transactions provoquent la mise en circulation. Cet encaisse est le fonds de réserve destiné à permettre au commerce et à l'industrie de faire face aux événements particulièrement graves; la Banque de France ne peut en disposer à son gré; elle est obligée de le conserver en nature; mais grâce au billet de banque, elle le mobilise tout en en simplifiant la manipulation. L'encaisse métallique constitue alors une garantie du remboursement des billets émis, garantie partielle seulement, attendu qu'il doit être réservé d'abord au remboursement des dépôts qui ont concouru à le former dans des proportions appréciables.

Ainsi se dégage une partie du rôle du billet de banque, partie la moins intéressante, car le billet n'apparaît que comme la représentation d'un capital improductif.

Il participe d'une façon beaucoup plus directe et beaucoup plus active à la distribution du crédit : dans cette seconde fonction, la garantie du billet de banque ne consiste plus dans une réserve de métal précieux, mais dans l'ensemble des opérations qu'il permet de traiter. Obligée de répondre aux besoins financiers du pays *par l'escompte ou par les avances sur titres*, tout en ménageant son encaisse, la Banque de France donne sa signature en paiement. Soit qu'elle escompte, soit qu'elle avance sur nantissement, elle remet à ses cédants ou à ses emprunteurs, au lieu et place d'espèces, des billets qu'elle s'engage à rembourser à présentation. Elle réescompte en réalité sa propre signature auprès de ses emprunteurs : elle mobilise elle-même son crédit, avec cette particularité toutefois que ses billets sont la contre-partie de ses créances sur les tirés des effets escomptés ou sur les titulaires d'avances : *ces créances constituent, au même titre que l'encaisse, la garantie du billet de banque* 1.

L'émission des billets ne saurait être assimilée au droit de battre monnaie, et, pour ce seul motif, réglementée aussi sévèrement qu'elle l'a été ; tout au plus, la sauvegarde du crédit public pourrait-elle justifier des mesures législatives d'ordre spécial. Le monopole, que la majeure partie des États ont concédé à leurs banques nationales, a

1. Le bilan de la Banque de France au 1^{er} décembre 1904 accusait :
Un encaisse de .... 3,775,261,455^{fr},44

Se décomposant : Or..... 2,670,394,456^{fr},57
Argent..... 1,104,866,998^{fr},87

Effets échus à recevoir ce jour..... 8,191,301^{fr},35
Portefeuille de Paris..... 255,031,603^{fr},45
— des succursales..... 475,931,828^{fr},00
Avances sur titres à Paris..... 187,448,735^{fr},34
— sur titres dans les succursales, 317,346,914^{fr},00

Billets en circulation..... 4,355,573,265^{fr},00

en, à l'origine, sa raison d'être dans la nécessité pour eux de s'assurer, principalement en temps de guerre ou de crises intérieures, des ressources destinées à parer à l'insuffisance de leurs revenus ordinaires. Faisant ou se réservant de faire appel au concours financier de ces banques, dans des proportions telles que la plupart du temps le seul capital social de ces banques serait entièrement absorbé, les gouvernements ont dû leur conférer le privilège de créer des billets pour des sommes au moins égales au montant de leurs avances. On sait que ce fut le cas de la Banque de France, instituée banque d'émission pour servir aux besoins du Trésor pendant les guerres du Consulat et de l'Empire; ce fut également celui de la Banque d'Angleterre, de la Banque d'Autriche, etc...

L'intervention de l'État n'a pas été sans nuire au développement normal de certaines banques d'émission, telle la *Banque d'Espagne* dont le crédit est intimement lié à celui de l'État, en raison du chiffre exagéré des billets qu'elle a dû jeter en circulation; ses billets sont devenus un véritable papier-monnaie. Les *créances de la Banque d'Espagne sur le Trésor* ont passé de 221 000 000 de pesetas en 1877, à 618 000 000 en 1887 et à 728 000 000 en 1897; l'*encaisse métallique* était successivement de 130 900 000 pesetas en 1877, 316 660 000 en 1887 et 545 194 000 en 1897; le *portefeuille commercial*, de 22 402 000 en 1877, 164 175 000 en 1887, 516 475 000 en 1897, y compris 300 millions de bons du Trésor; tandis que la *circulation des billets* passait, durant cette période, de 156 000 000 à 612 000 000 et 1 206 000 000 en 1897.

§ II. — LA BANQUE DE FRANCE DANS SES RELATIONS AVEC LES PARTICULIERS.

Opérations diverses de la Banque de France. —

« La Banque ne peut, dans aucun cas ni sous aucun pré-

texte, faire ou entreprendre d'autres opérations que celles qui lui sont permises par les lois et les présents statuts. » Ainsi s'exprime l'article 8 du décret du 16 janvier 1808, arrêtant définitivement les statuts fondamentaux de la Banque de France. Ce décret ne fait pas allusion au privilège d'émission des billets de banque, parce que ce privilège avait fait déjà l'objet de dispositions législatives spéciales.

1. *L'Escompte.* — Nous verrons, en étudiant la pratique des opérations d'escompte, à quelles conditions le papier est escompté par la Banque de France. Mais il paraît intéressant de faire observer, dès maintenant, pour compléter ce qui a été dit de la fonction économique du billet de banque, que le rôle dévolu à la Banque de France détermine implicitement les raisons qui la guident dans la fixation de son taux d'escompte.

Fixation du taux d'escompte de la Banque de France. — Le principe essentiel à retenir est que les variations du taux d'escompte ont pour but de protéger l'encaisse métallique, qui constitue à la fois le fonds de garantie des billets de banque et le fonds de réserve auquel le commerce recourt en temps de crise. Il n'y a pas lieu de craindre que cette réserve soit entamée pour les besoins du commerce intérieur; elle est mobilisée par les billets de banque, et, dans les cas exceptionnels, le Gouvernement recourrait au « cours forcé », comme il l'a fait, pour la dernière fois, en 1870.

Mais il n'en est pas de même pour les besoins du commerce international, car les règlements ne peuvent être effectués qu'en espèces monnayées, ayant une valeur intrinsèque, et admises pour cette valeur dans tous les pays, ce qui n'est pas le cas des billets de banque. Les dettes commerciales des peuples entre eux provoquent la création de traites, qui sont recherchées pour les paiements, de préférence à la monnaie; leur cours, c'est-à-dire leur

prix, obéit à la loi de l'offre et de la demande. Ce cours est celui du *change*; s'il arrive à un chiffre tel, que l'envoi du numéraire doive être moins coûteux qu'un achat de papier, la réserve métallique du pays débiteur risquera d'être entamée.

Le même résultat se produira si, le change étant favorable, le taux de la Banque Nationale est trop faible; les capitaux iront chercher un placement avantageux sur les autres marchés à l'étranger, et leur exode sera d'autant plus rapide que l'on pourra se les procurer à meilleur compte, en escomptant du papier à la Banque.

La Banque de France se prémunit contre ce danger, en fixant son taux d'escompte à un prix tel, que l'on n'a plus avantage à envoyer des espèces en paiement à l'étranger ou que l'on n'a plus de motifs de chercher ailleurs un emploi plus avantageux.

II. Les comptes courants. — La Banque de France ouvre des comptes courants avec faculté d'escompte; des comptes courants simples; des comptes de dépôts de fonds; des comptes courants d'avances. Aux personnes qui ne résident pas sur place, elle ouvre des comptes courants extérieurs, qui rentrent dans l'une des catégories ci-dessus.

1. Comptes courants avec faculté d'escompte. — Ils sont ouverts, sur demande conforme au modèle fourni, avec l'agrément du Conseil. Ils donnent la faculté de remettre à l'escompte ou à l'encaissement; de prendre domicile à la Banque pour le paiement d'effets de commerce; de remettre en paiement de ces effets des virements sur le compte courant; de disposer de toutes sommes par chèques ou par virements; de se faire créditer des bons de virements, du montant d'avances sur titres, des arrérages de titres en dépôt, etc...

2. Comptes courants simples. — Ils sont ouverts dans les mêmes conditions et offrent les mêmes avantages, sauf en ce que le titulaire n'est pas admis à escompter, et sous

réserve de ce qui sera dit du crédit des remises à l'encaissement (1).

Ces deux catégories de comptes sont arrêtés tous les semestres, mais ne sont pas productifs d'intérêts : la Banque ne sert pas d'intérêts créditeurs. Les arrêtés sont soumis à l'approbation des titulaires.

3. Comptes de dépôts de fonds. — Ils sont ouverts sur la seule demande du titulaire et moyennant un premier versement de 500 francs : ils ne sont pas autorisés à recevoir des virements à leur crédit. Les titulaires peuvent faire usage de chèques.

4. Comptes courants extérieurs. — Ils sont répartis comme ci-dessus et jouissent des mêmes avantages, plus la faculté de traiter toutes opérations par correspondance. Les envois d'espèces sont effectués aux frais du compte ; la prime d'assurance et le port sont à sa charge. Si le titulaire réside dans une ville rattachée, il peut, sur sa demande, recevoir sans frais des versements opérés par les agents qui font la recette.

5. Les comptes courants d'avances, ou avances en compte courant, tiennent à la fois des avances sur titres et des comptes courants simples. La Banque de France ne consent d'avances que sur les titres énumérés ci-après : les actions de la Banque de France, les effets publics : rentes françaises, bons du Trésor, emprunts des colonies françaises et des pays de protectorat français, — gouvernement hellénique 2^e 1898, — bons du Mont-de-Piété de Paris,

obligations du Crédit foncier, — actions et obligations des grandes compagnies de chemins de fer français, — emprunts des départements, — emprunts des villes, — des chambres de commerce, — bons de liquidation des canaux de l'Oureq et de Saint-Denis. Cette énumération est limitative.

On appelle couramment *titres bancables* les titres admis en garantie par la Banque de France.

(1) *Effets remis à l'encaissement à la Banque de France*, p. 156.

La proportion des avances varie de 75 à 80 p. 100 de la valeur des titres; leur durée est de 90 jours, renouvelable sans intervention de l'emprunteur; le taux d'intérêts fixé par le Conseil général est habituellement supérieur de 1/2 p. 100 au taux de l'escompte. Elles sont remboursables par anticipation et par acomptes; minimum d'avances : 250 francs; minimum d'intérêts : 15 jours. S'il s'agit d'une *avance en compte courant*, le titulaire peut retirer en une ou plusieurs fois le montant de l'avance, le rembourser en tout ou en partie, le retirer à nouveau, comme il ferait pour un compte courant simple dont la provision au crédit résulterait d'une avance. Le compte est réglé chaque semestre en capitaux et intérêts; le relevé doit en être approuvé par le titulaire.

III. *Chèques*. — La Banque remet aux titulaires de ses comptes des carnets de chèques timbrés; ils peuvent être de trois sortes : chèques *directs* ou sur place, *indirects* ou de place à place; *mixtes*, à employer indifféremment, qu'ils soient tirés sur la ville même ou sur une autre ville; des instructions sont données par formules jointes aux carnets. Minimum des tirages : 50 francs.

Les chèques tirés sur la succursale où le compte est ouvert ne supportent aucune commission; les chèques tirés sur les autres succursales de la Banque supportent la commission fixée pour les billets à ordre (0,25 p. 1000, minimum 0 fr. 25, plus 0 fr. 05 par chaque fraction de 200 francs au-dessus de 1000 francs). Les commerçants peuvent être autorisés à remettre aux gargons de recette de la Banque, en paiement de leurs effets, un chèque à l'ordre de la Banque. Ces comptes sont réglés une fois par an.

IV. *Billets à ordre*. — Elle délivre, à toute personne et contre versement, des billets à ordre, soumis au timbre proportionnel des effets de commerce, payables à Paris ou

à ses autres guichets, et soumis à la même commission que les chèques. 1. Minimum : 50 francs.

V. *Virements*. — Les virements ou *mandats rouges* sont délivrés à toute personne, pour être portés au crédit des comptes courants et des emprunteurs sur titres, moyennant la même commission. Minimum : 100 francs.

Les virements sur place, comme d'ailleurs les chèques, sont toujours gratuits ; les chèques et virements de place sur place sont exonérés de la commission de 0 fr. 25 pour 1000 francs, quand leur provision est constituée dans les dix jours de leur date par des remises à l'escompte ou à l'encaissement, ou au moyen d'avances sur titres, ou quand ils sont destinés à solder une avance sur titres.

VI. *Opérations diverses*. — Enfin la Banque de France se charge de la conservation des titres, de l'exécution des ordres de bourse par l'intermédiaire d'agents de change, comme toutes les banques particulières ; elle a pour ces opérations des règlements spéciaux, moins élastiques que ceux des autres banques.

Elle achète et vend des lingots d'or ; elle consent des avances sur monnaies et lingots d'or à un taux excessivement bas : 1 p. 100 en moyenne ; durée du prêt et minimum d'intérêts : 36 jours. Minimum de l'avance : 10000 francs.

Section III. — LES BANQUES NATIONALES ÉTRANGÈRES.

Allemagne. — La loi du 11 mars 1875 a institué la *Reichsbank* Banque d'Empire, en même temps qu'elle réglementait les conditions d'existence des banques d'émission dans les États particuliers.

1 La Banque de France, au contraire des Établissements de crédit, ne crée pas de *chèques* sur ses succursales.

La Reichsbank est surveillée par un conseil que préside le chancelier de l'Empire, assisté de quatre curateurs nommés : un par l'Empereur, les trois autres par le Conseil fédéral. L'émission est illimitée pour elle, mais supporte une taxe de 1 p. 100 quand la circulation dépasse un chiffre maximum, improprement appelé « circulation non couverte », et égal au montant de l'encaisse augmenté d'une somme indiquée au tableau annexé à la loi de 1875, somme variant pour chaque banque.

Aux *banques des États particuliers* la loi de 1875 a maintenu les privilèges d'émission qui leur avaient été antérieurement concédés. Ce privilège est dénonçable par chacune d'elles tous les dix ans à partir du 1^{er} janvier 1891. Au jour de la dénonciation, la limite maxima fixée à chaque banque pour la « circulation non couverte », augmente d'autant la limite fixée à la Reichsbank, qui prend son lieu et place dans le privilège qui lui était accordé. La circulation de chaque banque est garantie, pour un tiers, par l'encaisse, par de l'or en lingots ou par les Bons de caisse impériaux, et, pour le surplus, par des traites à trois mois et à trois signatures ou tout au moins deux d'un crédit indiscutable. Le type des billets doit être le même pour toutes ces banques, qui sont tenues de les recevoir réciproquement en paiement. La circulation des billets de la *Banque de Brunswick* est limitée au duché, cette banque n'ayant pas accepté les conditions de la loi de 1875.

Iles Britanniques. — La *Banque d'Angleterre*, créée en 1694, est régie actuellement par la loi du 19 juillet 1844, ou *Act de Sir Robert Peel*. Elle a en fait le privilège de l'émission des billets de banque, les Joint Stocks Banks (ou banques de dépôts) et les Private Bankers (banques d'escompte) ayant depuis longtemps renoncé à leur droit d'émission. La circulation n'est pas limitée; mais, au-delà de 17 775 000 livres, elle doit être intégralement

convertie par de l'or en lingots ou en espèces monnayées.

Bien que chargée du service de la Dette publique, la Banque d'Angleterre s'administre elle-même, sans être placée sous le contrôle de l'État. Le gouverneur, le sous-gouverneur et les 24 régents sont nommés par les propriétaires d'au moins 500 £ de stock de capital social étant divisé, non en actions, mais par *stock* ou inscription nominative de 100 £.

Les *Banques d'Écosse* sont toutes, sauf une sur onze, des banques d'émission s'administrant elles-mêmes. Le régime de l'émission est le même pour elles que pour la Banque d'Angleterre ; au delà d'un chiffre fixé à chacune, la circulation doit être garantie par de l'or.

Les *Banques d'Irlande*, dont la plus ancienne est la Banque d'Irlande, fonctionnent comme les banques écossaises.

Autriche-Hongrie. — La *Banque Austro-Hongroise*, précédemment Banque Nationale privilégiée d'Autriche, a été créée en 1816, c'est-à-dire à une époque où l'Autriche, épuisée par les guerres de l'Empire, se trouvait dans une situation financière très obérée. Le privilège d'émission qui lui a été concédé dès son origine lui a été renouvelé en 1899, jusqu'au 31 décembre 1910 ; aucune limite n'est fixée pour la circulation, sous cette double condition : 1^{re} qu'elle sera garantie pour 2/5 par l'encaisse métallique et par 60 millions de couronnes au maximum de papier sur l'étranger payable en or ; 2^e qu'au delà de 400 millions de couronnes, le surplus de la circulation supportera un impôt de 5 p. 100, revenant pour 70 p. 100 au budget de l'Autriche et pour 30 p. 100 à celui de la Hongrie.

Le billet de banque a cours forcé dans l'Empire d'Autriche-Hongrie, au même titre que les billets d'État.

La Banque Austro-Hongroise est administrée par un gouverneur et deux sous-gouverneurs placés, l'un à la tête de la direction de Vienne, l'autre à la tête de la

direction de Budapest, et nommés par le gouvernement. Le conseil général est composé de 12 membres nommés par l'assemblée des actionnaires.

Belgique. — La Banque nationale de Belgique, créée en 1850, a, en fait, le monopole exclusif de l'émission des billets, à condition qu'elle ait toujours un encaisse métallique égal au tiers du montant de la circulation et de ses autres engagements à vue. Le billet a *cours légal*.

Elle est administrée par un conseil que préside le gouverneur nommé par le roi, ou, en l'absence du gouverneur, un sous-gouverneur choisi par le roi parmi les six directeurs élus par les actionnaires et composant le conseil. Un commissaire royal, ayant voix consultative, est délégué auprès du conseil général, formé par la réunion du conseil d'administration et du conseil des censeurs, au nombre de 7.

Espagne. — Le *Banco Nacional de España* a été constitué en 1829 sous le nom de Banco Español de San-Fernando, puis, en 1856, est devenu le « Banco de España ». Cette banque est administrée par un gouverneur et deux sous-gouverneurs nommés par le roi.

La Banque nationale d'Espagne a le monopole exclusif de l'émission des billets de banque depuis 1874 seulement; la circulation est limitée à 10 fois le capital social, soit 1 500 000 000 de pesetas, garantie pour un tiers par l'encaisse métallique constitué moitié en or et moitié en argent. Le privilège de la Banque a été renouvelé en 1891, jusqu'en 1921.

Le billet a *cours légal*; la circulation métallique ne se composant guère actuellement que d'argent, on préfère, dans les règlements intérieurs, le billet à la monnaie d'argent trop encombrante, et c'est pour cette raison que l'on n'a pas éprouvé le besoin d'édicter le cours forcé.

États-Unis. — La circulation fiduciaire aux États-Unis repose principalement sur le crédit de l'État. Elle comprend : les billets de l'État et les billets des banques. Les premiers sont émis par le gouvernement lui-même, et les seconds, bien qu'émis par des banques, doivent être gagés par des obligations fédérales.

Les billets d'État, véritable papier-monnaie, comprennent : 1° les billets des États-Unis (ou *greenbacks* à cause de leur couleur) ; 2° les billets du Trésor (ou *Treasury Notes*) et les Certificats d'argent. Ils ont tous été créés en représentation d'une réserve d'or et surtout d'argent déposée dans les caisses du Trésor.

Les billets de banque ne sont plus émis maintenant que par les Banques Nationales, les Banques d'États ayant dû cesser leur circulation depuis qu'elles ont été frappées d'une taxe de 10 p. 100 par une loi fédérale.

On donne le nom de *Banques Nationales* aux Établissements qui se sont soumis aux conditions de la loi fédérale du 25 février 1863, connue sous le nom de *National currency Act*. Nous retiendrons seulement de cette loi, qu'elle autorise la circulation de chaque banque à atteindre 90 p. 100 de la valeur des obligations fédérales déposées par elle à la Trésorerie, sans excéder 90 p. 100 du capital de la Banque, jusqu'à 500 000 dollars ; 80 p. 100, si le capital est de 500 000 à 1 million de dollars ; 70 p. 100, de 1 à 3 millions, et 60 p. 100 au delà de 3 millions. La valeur des obligations fédérales ainsi déposées ne peut être comptée à plus du pair.

Grèce. — La Grèce est au régime du papier-monnaie, et le billet de banque y a par conséquent *cours forcé*. Le privilège de l'émission du billet de banque a été conféré d'abord à la *Banque Nationale de Grèce*, puis étendu à la *Banque Ionienne*, lors de l'annexion des Iles, en 1863, et à la *Banque d'Épire-Thessalie*, lors de l'annexion des provinces d'Épire et de Thessalie en 1880. La circulation

est limitée à 60 millions de drachmes, pour la première, en dehors des avances faites par elle à l'État sous forme de billets ; à 9 millions pour la seconde et à 6 millions pour la troisième.

Avant l'établissement du cours forcé, l'encaisse métallique de la Banque Nationale devait être égal au tiers de la circulation et des dépôts à vue sans intérêts.

La Banque Nationale est administrée par un gouverneur, deux sous-gouverneurs et douze conseillers élus par les actionnaires. Un commissaire royal est délégué auprès de ce conseil, avec voix consultative.

Italie. Bien que l'Italie soit au régime du papier-monnaie, la loi du 30 avril 1871 a réorganisé la circulation fiduciaire totale du Royaume sur des bases telles que la circulation « ordinaire » doit être garantie pour un tiers par une réserve métallique. Mais, pour ne pas provoquer de perturbation, l'État a accordé un délai expirant en 1905, pour ramener à 864 millions de lires une circulation qui atteignait encore 1 010 000 000 en 1900. Le cours légal, rétabli en 1881, a dû être suspendu en 1890.

La *Banque d'Italie*, qui a son origine dans la fusion de la Banque de Gènes et de la Banque de Turin, porta d'abord le nom de Banque nationale d'Italie, et ne prit sa dénomination actuelle qu'en 1893, lorsqu'elle absorba la Banque nationale de Toscane et la Banque Toscane de Crédit. En principe, sa circulation doit être garantie pour 1/3 en espèces ou lingots, et pour 7 p. 100, par des traites sur l'étranger. Elle devra être réduite à 630 000 000 maximum en 1905, et pourra être augmentée de 90 000 000 pour les besoins extraordinaires.

Elle est administrée par un conseil supérieur de régence, présidé par un directeur général assisté de deux sous-directeurs généraux, dont la nomination est approuvée par le gouvernement.

La *Banque de Naples*, formée par la réunion de divers

établissements de bienfaisance créés au XVIII^e siècle, est placée sous la surveillance du Ministre de l'agriculture et du commerce : elle n'a pas d'actionnaires. Son capital est de 65 000 000 de livres : sa limite d'émission ordinaire est fixée à 190 000 000 à partir de 1906 : sa limite pour les besoins extraordinaires est de 28 000 000.

La *Banque de Sicile*, à l'origine, en 1813, succursale de la Banque de Naples, a un capital ou plutôt un patrimoine propre de 12 000 000 de livres. Sa limite d'émission est de 11 000 000 en temps ordinaire, et 7 000 000 de plus, à titre extraordinaire.

Pays-Bas. — La *Banque Néerlandaise* a le monopole de l'émission des billets de banque qui, depuis 1904, est renouvelable tous les 10 ans par tacite reconduction. La circulation est garantie à concurrence de 10 p. 100 par l'encaisse métallique. Le billet a *cours légal* ; il circule concurremment avec les billets émis par l'État pour un total de 15 millions de florins.

La direction est assurée par un directeur, et un secrétaire nommés par le roi et cinq directeurs nommés par les actionnaires. La surveillance est confiée à un commissaire royal et quinze commissaires élus par les actionnaires.

Russie. — Ici nous nous trouvons en présence d'une Banque d'État, placée sous l'autorité immédiate du Ministre des finances, et dont les opérations sont contrôlées par le Conseil de l'Empire. La *Banque de Russie* appartient donc à l'organisation financière de l'Empire. Elle a le monopole de l'émission des billets dans les limites des besoins de la circulation monétaire. Jusqu'à 600 millions de roubles, l'émission est garantie pour moitié par de l'or, au delà de ce chiffre, la garantie en or doit être totale.

Elle est administrée par un conseil de direction et un gouverneur assisté de deux sous-gouverneurs.

Suisse. — La loi du 8 mars 1881 a réglementé l'émission qui, en principe, est libre. « Toute banque voulant être autorisée à émettre des billets, soit comme simple société, soit comme banque cantonale, doit posséder un capital entièrement versé d'au moins 500 000 francs. »

« Le montant des billets à émettre ne peut dépasser le double du capital versé; chaque banque doit en outre posséder un encaisse métallique représentant 10 p. 100 de sa circulation effective; les lingots ne sont pas admis dans cet encaisse. » La circulation non couverte doit être garantie: pour les banques d'escompte, par des effets à 1 mois d'échéance au maximum, et, pour les autres banques, par un dépôt de titres au Conseil fédéral, à moins que le Canton ne consente à donner sa garantie.

Turquie. — La Banque Impériale Ottomane a été instituée en 1863. Elle est administrée par un conseil de 7 membres, dont 1 directeur et trois administrateurs, nommés par un comité composé de 10 Français, 10 Anglais, 6 Autrichiens. Les trois administrateurs sont agréés par le Gouvernement ottoman. L'un des directeurs reçoit le titre de Directeur général et préside le conseil d'administration. La surveillance du gouvernement est exercée par un comptable et un commissaire impérial.

La Banque a le privilège d'émission des billets, qui ne sont remboursables qu'au lieu de leur émission. La circulation est garantie pour un tiers par l'encaisse métallique.

CHAPITRE V

PRATIQUE DES OPÉRATIONS D'ESCOMPTE

Section I. — Fixation des conditions d'escompte.

- § I. — CONSIDÉRATIONS QUI PRÉSIDENT À LA FIXATION DES CONDITIONS D'ESCOMPTE. — 1^o Relatives à la personne des clients. — 2^o Relatives à la facilité du réescompte du papier. — Papier bancable. — Papier non bancable. — Papier sur l'étranger. — Papier hors banque.
- § II. — MANIÈRE DE FIXER LES CONDITIONS D'ESCOMPTE. — Conditions ordinaires : intérêt, commission, change. — Autres conditions : valeur à l'échéance, valeur à échéance moyenne. — Régime spécial du papier étranger.

Section II. — Étude des risques. — Définition du risque d'escompte. Éléments d'appréciation des risques : 1^o crédit du cédant ; 2^o solvabilité des tirés ; 3^o allure du papier.

Section I. — FIXATION DES CONDITIONS D'ESCOMPTE.

Les considérations qui président à la fixation des conditions appliquées à l'escompte sont nombreuses et variées ; en faire une classification serait chose d'autant plus difficile, que l'acuité de la concurrence oblige souvent à passer outre aux principes que l'on s'est posés, et à faire des concessions inusitées, pour gagner ou retenir une clientèle que des sollicitations venant de tous côtés rendent très exigeante. Il faut ajouter que l'importance des dépôts dont disposent les banques a largement contribué à l'avilissement des conditions.

§ 1. — CONSIDÉRATIONS PRÉSIDANT A LA FIXATION DES CONDITIONS.

D'une façon générale, on peut dire que le taux appliqué à l'escompte dépend : 1° de considérations tenant à la personnalité même des clients ; 2° de la facilité avec laquelle le papier peut être réescompté.

1° Considérations tenant à la personnalité du client. — Ces considérations sont relatives :

a. Au crédit du cédant ;

b. A l'importance des remises et au mouvement du compte.

a. *Crédit du cédant.* — Il serait superflu de s'arrêter sur ce point ; une maison de commerce dont le crédit est solidement établi n'admettra pas qu'on lui applique les conditions élevées qu'un petit négociant est encore heureux d'accepter. Plus le risque est grand, plus il doit être rémunéré.

b. *Importance des remises et mouvement du compte.* — Il n'y a pas de démarcation bien nette entre cet élément d'appréciation et celui résultant du crédit : un gros industriel peut n'avoir qu'accidentellement recours à l'escompte, mais il n'en maintient pas moins ses prétentions à des conditions de faveur. Il est certain cependant que le désir de s'assurer un important mouvement de remises composées de papier tiré sur de bonnes maisons rend le banquier plus conciliant. Il en est de même si le montant des bordereaux est appelé à séjourner longtemps au crédit du compte d'un cédant, l'escompte se trouvant, dans ce cas, pratiqué avec les fonds mêmes du client. Si au contraire celui-ci a besoin de découverts, l'escompte doit être pour le banquier une compensation aux immobilisations assumées par ailleurs.

2° Facilité de réescompte du papier. — Il est à remarquer que le bénéfice de l'escompte ne dépend pas uni-

quement du faux appliqué, mais encore de la fréquence des emplois successifs des mêmes capitaux, dans un laps de temps relativement court, c'est-à-dire de la facilité avec laquelle le papier peut être réescompté.

On a été amené ainsi à répartir les effets de commerce en plusieurs catégories, suivant le parti que l'on peut en tirer : papier *bancable*, papier *déplacé ou non bancable* ; papier *étranger*, papier *hors banque*.

A. Papier bancaire. — Le papier bancaire est celui qui est susceptible d'être réescompté à la Banque de France.

Il est pris à un taux moins élevé que le papier déplacé, parce qu'on en tire plus aisément parti ; il n'impose aucune immobilisation ; il n'entraîne pas de risques de recouvrement, puisque, même sans qu'il ait été réescompté, l'encaissement en peut être confié à la Banque de France.

Conditions que doit remplir un effet pour être bancaire.

— Pour être bancaire, un effet doit réunir les conditions suivantes : être revêtu de trois signatures ; ne pas avoir plus de trois mois à courir ; ne pas être créé pour une somme inférieure à 5 francs ; être payable sur une place où la Banque de France est installée ; ne pas porter de mentions restrictives des droits du porteur (1).

1. *Signatures.* — Les trois signatures sont celles du tireur, du tiré et de l'endosseur. Les effets doivent donc être remis à la Banque revêtus de l'acceptation, sauf cependant ceux qui sont payables sur la place où ils sont escomptés ; elle se charge de l'acceptation de ces derniers, à moins qu'il ne s'agisse d'effets tirés sur une place autre que celle de la domiciliation, auquel cas elle exige l'acceptation préalable. Elle rejette les effets dont l'acceptation n'a pu être obtenue.

(1) Les *warrants*, pour être bancaires, sont en outre soumis à des conditions spéciales ayant trait à la nature de la marchandise warrantée et à la proportion de l'avance. Vey, p. 235.

Ce sont là toutefois des questions d'ordre intérieur, laissées à l'appréciation des directeurs des succursales. Il en est de même de la présentation à l'acceptation des effets n'atteignant pas une certaine somme, ou n'ayant que peu de jours à courir avant la présentation.

La troisième signature peut être remplacée par l'affectation en garantie de titres de la même nature que ceux qui sont susceptibles de servir de nantissement aux avances et aux comptes courants garantis.

2. *Nombre de jours à courir* : 90 au maximum, et 5 jours, au minimum, pour les effets sur place, ceux escomptés à Paris sur les succursales et ceux escomptés dans les succursales sur Paris; — 8 jours minimum pour les effets de succursales sur succursales, et pour tous les effets sur bureaux auxiliaires et villes rattachées, quel que soit le lieu où ils sont escomptés — ce qui signifie que la Banque perçoit un minimum d'intérêts de 5 ou 8 jours, alors même que les effets n'auraient plus ce temps à courir. C'est ainsi qu'en fait, les effets escomptés sur la place où ils sont payables sont acceptés jusqu'à la veille de leur échéance ou l'avant-veille non compris les jours fériés, si c'est une fin de mois. A Paris, les effets sur succursales sont reçus 1 jour avant leur échéance, sauf sur Bastia : 8 jours. Les directeurs de succursales sont du reste libres de recevoir à tout moment les effets à échéance brûlante; mais ils exigent du cédant une lettre les déchargeant de toute responsabilité en cas de présentation tardive.

Il y a, en outre, un minimum de perception de 0 fr. 10 par effet, et de 0 fr. 25 par bordereau.

3. *Minimum* : 5 francs.

4. *Les effets doivent être payables sur une place où la Banque possède un établissement.* Les effets sur Paris, sur succursales, sur bureaux auxiliaires peuvent être à toute échéance, les guichets de la Banque sur ces places étant ouverts tous les jours. Même sur les villes ratta-

chèes, *il n'est plus nécessaire* que les effets soient aux 5, 10, 15, 20, 25 ou fin de mois, seuls jours d'ouverture de ces guichets périodiques. Sur ce point, encore, les règlements d'ordre intérieur de la Banque de France ont été quelque peu assouplis.

La Banque a, au cours de ces dernières années, multiplié ses succursales, ses bureaux auxiliaires et ses villes rattachées. Cependant, quelque atténuation qui ait été faite à la délimitation rigoureuse du papier bancable et du papier non bancable, il n'en subsiste pas moins un sérieux obstacle à la négociation d'une bonne partie du papier commercial en France. Les banques d'abord, le commerce ensuite, en subissent les inconvénients. L'administration de la Banque de France avait mis à l'étude un projet d'organisation d'un service d'encaissement aussi étendu que celui des banques particulières, mais elle n'y a pas donné suite (1).

La Banque nationale de Belgique a résolu la difficulté en acceptant indistinctement tout le papier, sur quelque place qu'il soit tiré, mais en faisant supporter au papier qu'elle n'encaisse pas elle-même des frais supplémen-

(1) Elle n'a pas donné suite à ce projet sur l'insistance des banquiers particuliers, qui assurent le service de recouvrement, dans leurs régions respectives, pour le compte des établissements de crédit et des grandes maisons de banque; ils auraient perdu de ce fait une partie appréciable de leurs bénéfices.

La Banque de France s'est également rendu compte que l'organisation d'un service général de recouvrement aurait des conséquences fâcheuses pour elle, et que les établissements de crédit ayant de nombreuses succursales en province seraient seuls à en profiter. Classant ainsi le papier : *papier 1*, réservé aux négociations hors banque; *papier 2*, bancable; *papier 3*, non bancable, la Banque de France a reconnu que le *papier 1* continuerait à lui échapper, comme il lui a échappé jusqu'ici; que le *papier 2* serait conservé par les banques, qui en assureraient le recouvrement par leurs agences et succursales; resterait le *papier 3* qui affluerait aux guichets de la Banque en raison des frais et des risques de recouvrement qu'il entraîne pour les banques en général; et, comme ce *papier 3* est la plupart du temps créé sur des maisons de moyenne ou de petite importance, la Banque de France aurait vu diminuer les éléments de garantie de son portefeuille, en même temps que ses risques augmenteraient, du fait de l'intervention forcée de tierces personnes dans le fonctionnement de son nouveau service d'encaissement.

lares de recouvrement. En principe, ces recouvrements sont confiés à la poste. Ainsi, l'escompte du papier de commerce en Belgique n'est jamais une immobilisation, en raison du lieu où il est payable.

5. *Les effets ne doivent pas porter de mentions restrictives des droits du porteur*, telles que : « avis d'encaissement », « prorogations non approuvées » ; telle encore « non acceptable », sauf cependant s'il y a, du fait des endos, le nombre de signatures nécessaires. La Banque de France accepte toutefois couramment, depuis un certain nombre d'années, tous les effets avec la mention « sans frais ».

En résumé, si la Banque de France appliquait rigoureusement les conditions de son règlement, les services qu'elle est appelée à rendre seraient par trop restreints. Il est du reste impossible que cette grande institution ne se soit pas modifiée en même temps que se modifiaient le caractère et l'étendue des relations commerciales. Pour elle, comme pour les banques particulières, le crédit du cédant détermine une application plus ou moins stricte des règles ordinaires.

Il est à noter que, *pour la Banque de France*, un effet *déplacé* est celui qui est payable sur une place autre que celle où il est escompté ; il est cependant *bancable* ; dans le langage courant, nous employons en banque, indistinctement les termes « déplacé » et « non bancable » pour désigner les effets qui ne sont pas susceptibles d'être remis à la Banque de France.

Rédaction des bordereaux d'escompte à la Banque de France. La Banque de France fournit des bordereaux qui doivent être rédigés avec beaucoup d'attention, car elle décline la responsabilité des erreurs qui seraient le fait du cédant.

Les effets doivent d'abord être *cotés* à l'encre rouge : lieu de paiement, échéance et somme ; les erreurs de cote restent aussi à la charge du cédant.

Les effets sur Paris sont portés sur des bordereaux spéciaux ; ils sont classés par échéances, et par sommes pour chaque échéance, en commençant par les effets donnant lieu à la perception du minimum de 0 fr. 10.

Dans les succursales, les effets payables sur la place où ils sont escomptés font également l'objet de bordereaux spéciaux, et le classement est le même que pour les effets sur Paris.

Les effets sur succursales et villes rattachées à ces succursales sont portés sur un même bordereau, par ordre alphabétique des succursales suivies chacune de ses villes rattachées, dans le même ordre ; chaque place est spécialement totalisée ; le classement des effets pour chaque place est toujours le même que précédemment.

Les effets sur bureaux auxiliaires et villes rattachées à ces bureaux font l'objet de bordereaux spéciaux, soumis aux mêmes règles que les effets sur succursales.

Effets remis à l'encaissement. — La Banque de France reçoit aussi à l'encaissement les effets sur place ayant moins de 5 jours à courir. Elle prélève une commission de : 0 fr. 10 par effet de 400 francs et au-dessous ; de 0 fr. 05 par 200 francs sur les effets de 100 à 1000 francs, et 1 franc au delà de 1000. Le montant en est porté au crédit du client le surlendemain matin de l'échéance, s'il s'agit d'un compte courant simple, et le lendemain matin de l'échéance pour les comptes courants admis à l'escompte.

B. Papier non bancable ou papier déplacé. — Il est moins recherché et par suite escompté à des conditions plus élevées que le bancable, puisqu'il reste en portefeuille jusqu'à son échéance, et que le recouvrement doit en être assuré par le banquier à ses risques et périls. Il entraîne une immobilisation de durée relativement courte, mais qui n'en est pas moins réelle et qui prive le banquier du béné-

tice de remplois fréquents. En fait, l'immobilisation se prolonge même au delà de l'échéance de l'effet, provoquant à ce moment un risque nouveau; il faut le plus souvent confier le recouvrement des effets déplacés à des tiers, et le risque d'escompte se complique du risque de recouvrement.

Il ne faudrait cependant pas exagérer le caractère de cette immobilisation. Même lorsqu'il s'agit de papier déplacé, on ne peut pas dire que le banquier-escompteur se trouve dans la même situation que s'il avait consenti un découvert pur et simple. De ce que le papier déplacé n'est pas réescomptable à la Banque de France, il ne s'ensuit pas qu'on ne puisse le réescompter à un autre banquier ayant un excédent de disponibilités ou à un particulier cherchant un placement momentané de ses fonds. C'est moins une impossibilité de mobilisation qu'une mobilisation moins facile.

C. *Papier étranger*, ou papier sur l'étranger. — On appelle assez souvent *devises* les diverses catégories de papier; on dit : « devises bancables », « devises non bancables », « devises étrangères ». Il faut observer cependant que cette expression est plus correctement employée lorsqu'il s'agit des diverses valeurs commerciales sur l'étranger.

D. *Papier hors banque, papier négociable*. — Le papier hors banque est une variété de papier bancable; il se compose d'effets créés pour des sommes importantes et sur des maisons de premier ordre. Il est pris à des conditions particulièrement avantageuses (1).

§ 2. — COMMENT SE DIFFÉRENCIENT LES CONDITIONS D'ESCOMPTE.

I. *Conditions ordinaires*. — Les conditions d'escompte

(1) *Marché hors banque*, chap. VII, II^e partie, p. 187.

se composent généralement d'un triple élément : 1° l'intérêt ; 2° la commission ; 3° les changes.

1° *L'intérêt.* Il est annuel; le taux en est basé sur celui de la Banque de France. On ne doit donc pas faire à la clientèle des conditions fixes : on spécifie toujours que le taux en sera de 1 2, 1, 1 1 2, etc., au-dessus du *taux d'escompte* de la Banque de France. Ces conditions s'expriment d'ordinaire ainsi : $TB + x \text{ p. } 100$. — Souvent, on indique en outre un taux minimum au-dessous duquel on ne descendra pas, alors même qu'il devrait être, à un moment donné, supérieur au total du taux officiel et de la majoration convenue : « $TB + 1 \text{ p. } 100$ minimum 1 p. 100 » signifie que, si le taux de la Banque de France vient à être inférieur à 3 p. 100, le papier sera quand même décompté à 4 p. 100; si, au contraire, la Banque de France porte son taux à 3 1 2, le papier sera décompté à 4 1 2.

2° *La commission.* — L'usage d'ajouter des commissions aux intérêts d'escompte semble avoir été, au début, un moyen de tourner la loi du 3 septembre 1807 qui limitait à 5 p. 100 en matière civile et à 6 p. 100 en matière commerciale le taux de l'intérêt conventionnel. Cette loi ayant été abrogée en matière commerciale par la loi du 12 janvier 1886, les commissions ne paraissent guère que la survivance d'une ancienne coutume. Mais, de même qu'elles étaient un moyen de tourner la loi, elles sont maintenant un moyen de scinder en deux, pour ne pas attirer l'attention sur l'importance du total, la rémunération exigée par le banquier.

À la différence de l'intérêt, la commission est perçue sur le montant du bordereau, sans être proportionnée, comme le taux d'intérêt, à la longueur du papier; autrement dit, *l'intérêt est annuel, la commission ne l'est pas*.

Elle est présentée comme un dédommagement, pour le banquier, des peines et soins divers que lui occasionne chaque opération. Elle n'est donc pas rétrocédée, alors que les intérêts le sont sous déduction d'un certain

nombre de jours, lorsqu'un effet escompté est ensuite réclamé au banquier avant échéance (1).

Elle est exprimée pour 100 francs ou pour 1000 francs, alors que l'intérêt est toujours exprimé pour 100 francs : commission de 1 p. 100, de 1 fr. 25 p. 1000 ; au-dessous de 1 franc, elle est exprimée soit en centimes : 0 fr. 25 p. 100 ou 0 fr. 15 p. 200 francs, soit, le plus généralement, en fractions du franc : $\frac{1}{4}$ (ou 0 fr. 25) ; $\frac{1}{8}$ (ou 0 fr. 125) ; $\frac{3}{8}$ (ou 0 fr. 375) ; $\frac{5}{8}$; $\frac{7}{8}$; $\frac{1}{16}$; $\frac{3}{16}$; $\frac{1}{32}$; $\frac{1}{10}$, etc...

3^e *Les changes*. — Pour le papier déplacé, on perçoit, outre l'intérêt et la commission, les changes du tarif, majorés ou non de quelques centimes. Les changes représentent les frais exposés par le banquier pour assurer l'encaissement du papier. C'est moins une commission d'escompte, qu'une commission d'encaissement. Nous étudierons plus longuement la question des tarifs d'encaissement au chapitre VI consacré au « Recouvrement des effets de commerce ».

II. *Autres conditions*. — *Conditions valeur à l'échéance* — *valeur à échéance moyenne*. Il peut se faire qu'une maison ne sache pas d'une façon certaine à quelle époque elle aura besoin d'argent, et qu'elle tienne cependant à se constituer chez son banquier une provision au moyen de ses effets de commerce, mais une provision gratuite. En d'autres termes, elle désire choisir le moment où elle escomptera son bordereau, afin de ne pas payer d'intérêts pour des sommes dont elle n'use pas. En effet, si elle escomptait son papier au taux de la Banque de France, 3 p. 100 par exemple, et que son banquier lui servit même le taux de faveur 2 p. 100 d'intérêts créditeurs, le produit du bordereau, dont cependant elle n'use pas, lui coûterait encore 1 p. 100.

(1) La Banque de France ne rétrocède pas, sur les effets qui lui sont réclamés avant l'échéance, les agios perçus par elle au moment de la négociation, exception faite pour les traites documentaires. C'est ainsi d'ailleurs que procèdent bon nombre de maisons de banque.

Elle concilie de la façon suivante le désir d'avoir une provision disponible et le souci d'éviter une perte d'intérêts : elle remet son papier à l'escompte, mais elle spécifie qu'il ne sera porté à son crédit qu'à l'échéance de chaque effet, ce que l'on exprime : *valeur à l'échéance*, ou, au jour de l'échéance moyenne de chaque bordereau, ce que l'on exprime : *valeur à échéance moyenne*. Entre temps, les remises séjourneront au crédit du compte en *différé*, sans avoir été frappées d'aucun agio d'escompte. Si, avant l'échéance, le client opère un retrait de fonds, le compte *en disponible* devient débiteur. Chaque débit supportera alors un intérêt convenu, qui est l'intérêt en compte courant, jusqu'au moment où les remises devenues disponibles couvriront ce déficit.

III. *Régime spécial du papier étranger*. — Les conditions applicables au papier sur l'étranger se composent des mêmes éléments, sous certaines réserves cependant :

a. L'intérêt est fixé d'après le taux de la *Banque Nationale* du pays sur lequel l'effet est tiré ; ce que l'on exprime ainsi : $TBN + x \text{ p. } 100$.

b. Il convient de se ménager autant que possible une marge sur le *cours du change* qui a servi à convertir l'effet en francs, soit en réduisant de quelques centimes le cours officiel, soit, pour les pays de l'Union Latine, en majorant la perte ou en diminuant la prime sur le change. Ce sera une sorte de garantie contre le risque du changement des cours jusqu'au jour de l'échéance. On exprime ainsi cette condition : « change au cours moyen — x centimes », ou encore : « perte au change + x centimes » ou enfin « prime au change — x centimes ».

c. Le plus souvent aussi on applique un *change d'encaissement* analogue à celui qui frappe le non-bancable sur France, et qui a la même raison d'être.

d. Enfin, il ne faut pas oublier, qu'indépendamment du *timbre français* auquel il est soumis, ce papier est appelé

à être frappé d'un impôt de même nature à son arrivée dans le pays sur lequel il est tiré. La perception du timbre étranger ne saurait donc être omise au moment de l'escompte ou de la remise à l'encaissement : elle n'est pas une source de profit pour le banquier, et doit toujours être indépendante des intérêts, commissions et changes divers.

Le papier sur l'étranger se divise en bancable et en non-bancable. On trouvera toutes les indications relatives à la législation du timbre, aux conditions d'admissibilité des effets par chaque banque d'État, les lois et usages concernant les effets de commerce, les jours fériés dans tous les pays étrangers, etc... dans l'ouvrage très documenté de M. Ludovic Armand, Chef du Portefeuille de la Société Générale : *Manuel pratique de l'employé de banque et du commerçant* (1).

Ce qui précède ne s'applique qu'au papier créé en la monnaie du pays sur lequel il est tiré; celui qui serait créé en une monnaie autre n'est généralement pas admis à l'escompte et n'est pris qu'à l'encaissement. Il y a, en effet, dans l'escompte du papier étranger, un risque inhérent aux fluctuations du change. Le décompte d'escompte est un décompte définitif; les conditions du crédit sont fixées, principal et accessoires, à la date où le bordereau est décompté. A moins que le banquier-escompteur ait, du fait de succursales étrangères, un moyen facile de négocier son papier, on peut poser en principe qu'il est dangereux d'escompter un papier qui augmenterait le risque des fluctuations du change. Ce serait le cas pour les effets *tirés* dans la monnaie du pays d'émission, *payables* dans un autre pays et *escomptés* dans un troisième pays, par exemple : un effet tiré de Rome, en lires,

(1) Imprimerie Chaix, Paris 1901.

sur Hambourg où l'unité monétaire est le mark, et escompté en France, dont l'unité monétaire est le franc. Il est évident que l'escompte pur et simple d'un semblable papier fait courir le risque tout à la fois du change de la lire et du change du franc sur la place de Hambourg, puisqu'en définitive les lires doivent être converties en marks, pour le paiement de l'effet, et les marks doivent être convertis en francs, pour la couverture.

Un décompte provisoire, réservant la question du change, serait un moyen de satisfaire un cédant qui aurait immédiatement besoin de ses fonds, et d'éviter le risque. Le caractère provisoire de ce décompte ne saurait résulter que d'une mention expresse.

Quant aux effets sur l'étranger créés en francs, il importe qu'ils indiquent à quel cours se fera la conversion du franc en monnaie étrangère, au jour du paiement, et par suite, la couverture à recevoir du correspondant chargé de l'encaissement. En effet, il y a pour une même devise plusieurs cours cotés, suivant qu'il s'agit du papier court ou du papier long, et le correspondant ne manquerait pas d'appliquer le cours qui lui serait personnellement le plus avantageux.

Cette stipulation est d'ordinaire ainsi libellée : *payable au cours du change à vue sur Paris*; il est impossible de formuler une règle absolue pour tous les pays; au demeurant, c'est une question de pure pratique, et le cadre de cet ouvrage ne se prêterait pas aux développements qu'elle exige. On trouvera, sur ce point encore, des indications précieuses dans l'ouvrage de M. L. Armand. Chaque banquier prend soin du reste de mentionner dans son tarif, en tête de chaque contrée, les conditions principales que doivent remplir les effets; il se réserve en outre de réclamer par la suite, à son cédant, bonification des frais auxquels l'encaissement aura pu éventuellement donner lieu.

L'escompte du papier sur l'étranger offre cet avan-

tage particulier de faciliter au banquier le règlement de ses comptes avec ses correspondants de l'extérieur; il peut ainsi leur envoyer en compte les valeurs qu'il a reçues de sa clientèle, à des conditions plus avantageuses que s'il avait été obligé d'acheter ces valeurs sur le marché. Si même ses escomptes excèdent ses besoins, il a toujours la faculté de revendre l'excédent sur ce même marché; il retrouve ainsi immédiatement une partie de ses fonds qu'il emploiera à nouveau suivant les besoins de sa trésorerie.

Section II. — ÉTUDE DES RISQUES.

Définition du risque d'escompte. — L'escompte est pour le banquier l'un des moyens les plus sûrs et les plus avantageux d'employer, sans en redouter l'immobilisation, les capitaux mis temporairement à sa disposition. La rémunération de ces opérations est apparue comme résultant de la différence entre l'intérêt servi aux comptes de dépôts ou comptes courants, et le taux de l'escompte fixé lui-même d'après le taux d'escompte de la Banque de France; le rendement varie en proportion du nombre des emplois successifs qu'un même capital peut comporter. Mais nous avons dû, pour arriver à ces conclusions, considérer que la question de sécurité des engagements n'était pas en jeu.

Nous avons dit sur quels éléments de sécurité reposent ces opérations au point de vue juridique; mais, de ce qu'une créance existe, il ne résulte pas qu'elle sera payée; de ce que cette même créance est garantie par un tiers, il ne résulte pas davantage que ce tiers, mis en cause, sera en mesure de s'exécuter au lieu et place du débiteur; enfin, de ce qu'une traite a été créée, il n'est pas matériellement certain qu'elle corresponde à une transaction

sincère. Ce sont les dangers inhérents aux opérations d'escompte. Quelque précaution qu'on prenne pour les écarter, l'opération d'escompte n'en est jamais complètement à l'abri.

L'idée de perte éventuelle est tellement inséparable de celle d'escompte, qu'on est arrivé à donner la dénomination de *risques* à l'ensemble des engagements d'escompte avec un même client. Les banques tiennent un état, détaillé par effets, des remises d'escompte ; inscrire sur cet état les effets pris à l'escompte s'appelle *risquer le papier*. Ce sont des termes techniques qu'il importe de connaître.

La question de l'examen des risques se pose maintenant dans toute sa difficulté ; ils sont d'une variété infinie, et toute classification, si méthodique qu'elle soit, sera forcément incomplète, car l'idée de risque implique celle d'imprévu.

Généralement, les commerçants escomptent leurs tirages directs, c'est-à-dire le papier créé directement sur leurs acheteurs : l'escompte du papier qui leur est remis en paiement par leurs propres clients est moins fréquent. Le banquier est donc en mesure de connaître peu à peu la valeur de la clientèle d'une maison, par les effets qui passent entre ses mains. Si, par ailleurs, il a pu se rendre compte de la solvabilité et de l'honorabilité de son cédant, il aura réuni les éléments d'appréciation nécessaires sur la nature et l'étendue de ses risques. Sa tâche sera désormais facilitée, car, connaissant les habitudes de son client, il ne tardera pas à s'apercevoir de toute modification qui pourrait être l'indice d'une situation embarrassée.

Cette question d'examen et de surveillance des risques se résume donc : 1^o à connaître aussi exactement que possible la *situation de fortune du client* ; 2^o à se rendre compte de sa façon de traiter les affaires par le *choix qu'il fait d'une clientèle solvable* et par la régularité qu'il apporte dans le règlement de ses comptes avec elle ;

3^e enfin, une fois ces points acquis, à *surveiller l'allure de son papier*, et à tirer parti de tout incident pour apprécier l'opportunité du maintien, du ralentissement ou de la rupture des relations.

A. Crédit du cédant. — Les moyens d'information dont dispose le banquier sont variés et l'on ne saurait songer à les énumérer tous. C'est dans le choix de ces moyens, dans la notion très nette des points essentiels à élucider et dans la façon de coordonner et d'interpréter l'ensemble des renseignements recueillis, qu'il doit apporter la plus grande sagacité. Ce qu'il importe surtout de connaître, c'est la consistance du capital engagé dans le commerce, le mouvement d'affaires, — puis, le cas échéant, l'importance de la fortune mobilière en dehors du commerce, la valeur et la situation hypothécaire des immeubles, enfin, la moralité commerciale.

À ces indications essentielles, il y aura lieu parfois d'en ajouter d'autres : le client, s'il est marié, peut avoir engagé dans son commerce une partie de la dot de sa femme ; s'il est veuf, une partie de son actif peut provenir de la fortune de ses enfants ; s'il a été associé précédemment, son ancien associé a pu laisser dans l'affaire une partie de ses fonds, etc. Bref, l'actif visible peut ne pas être la propriété exclusive du client ; il y a nécessairement un passif dont il faudra dégager les éléments.

Il importe de savoir si tout ou partie de l'actif n'a pas été affecté spécialement à garantir les dettes.

La constitution de cette garantie résultera soit de la loi (hypothèque légale de la femme mariée, des mineurs ou du pupille), soit des conventions (hypothèque conventionnelle, nantissement de titres ou de fonds de commerce, délégation de créances ou de sommes à toucher en vertu de marchés, etc.).

La publicité des registres du cadastre et des hypothèques permet de se rendre compte de la valeur des

immeubles et de la nature des charges qui les grèvent (à l'exception cependant des hypothèques légales non sujettes à inscription); on peut suivre de même les aliénations et les acquisitions d'immeubles. — Il en est de même encore du nantissement sur fonds de commerce, dont l'acte constitutif doit être transcrit, à peine de nullité à l'égard des tiers, sur un registre tenu au greffe du tribunal de commerce dans le rayon duquel est exploité le fonds (art. 2075 C. Civ. modifié par la loi du 1^{er} mars 1898). — Par la publication des actes de société, on sait quel capital a été engagé, ou plutôt déclaré engagé; quelles personnes ont qualité pour contracter au nom de la société et quelle est la responsabilité des associés; l'associé en nom collectif est responsable sur tous ses biens, le commanditaire ne l'est qu'à concurrence de son apport.

Ce sont là déjà des sources de renseignements qui ne sauraient être négligées, mais elles sont trop spéciales à des cas limitativement déterminés, pour qu'on puisse s'en contenter.

Pour compléter ses informations, le banquier a le choix de s'adresser à des maisons qui font profession de donner des renseignements, — ou à des personnes qui, par leurs relations avec le client, par leur situation dans le pays (tels que les notaires, huissiers, greffiers) sont susceptibles de fournir des indications utiles, — ou à des fournisseurs, — ou à des concurrents. Parfois aussi, il peut recourir à son client lui-même.

Il a ensuite à discerner la vérité au milieu des exagérations dans un sens ou dans un autre, dont seraient entachés certains renseignements. En cas de doute, il est opportun de provoquer les explications du client lui-même. La démarche est souvent délicate; mais en raison des services qu'il a rendus ou qu'il pourra rendre, le banquier saura se faire considérer à l'égal d'un associé qui s'intéresserait naturellement à la réussite de l'entreprise.

Le banquier ne se borne pas à faire des avances à son

cédant, il surveille aussi la clientèle des acheteurs sur lesquels sont créées les traites; il signale ceux qui lui paraissent douteux ou qui ne méritent pas le crédit en marchandises qui leur est consenti; il se rend compte de la régularité que chacun d'eux apporte dans ses paiements. C'est là incontestablement un précieux concours pour lequel le banquier ne réclame aucune rémunération spéciale et qui doit assez justifier une réciprocité de confiance entre lui et son client.

B. *Solvabilité des tirés.* — L'enquête sur les tirés ne peut pas se faire d'une façon aussi approfondie que pour le cédant; il s'agit seulement de se former une opinion assez nette de leur honorabilité et de leur solvabilité; le plus souvent, on se contentera des réponses des maisons d'information ou des correspondants. Procéder autrement serait s'exposer à des frais exagérés, retarder la solution des affaires; dans bien des cas, la tâche serait singulièrement difficile en raison de la multiplicité et de l'éloignement des tirés. Il ne faudrait cependant pas hésiter à le faire, si le cédant s'était engagé ou était sur le point de le faire pour des marchés importants avec une même maison.

En cette matière, le principe essentiel est celui de la *division des risques*: le banquier l'applique dans la répartition des crédits qu'il fait à ses clients; ses clients doivent en faire autant dans le placement de leurs marchandises. Il est aisé de comprendre que celui qui traite un chiffre d'affaires élevé avec un très petit nombre de clients se ressent de la chute de l'un de ses débiteurs, beaucoup plus vivement que celui qui répartit ses engagements entre une plus grande quantité de personnes.

C. *Allure du papier.* — L'appréciation des risques d'escompte d'après l'allure du papier consiste à coordonner les indications matérielles fournies par la simple inspection des effets et de l'état des risques.

1. **Longueur du papier.** — Chaque genre de commerce a ses usages qu'il importe de connaître. C'est ainsi que, dans les risques d'un négociant en grains, on ne rencontre guère que des tirages à courte échéance sur d'autres négociants en grains ; — dans le commerce des farines, au contraire, les traites sont à soixante ou quatre-vingt-dix jours ; — elles sont à plus longue échéance encore dans celui des bois, des chaussures, etc... Il est à peine besoin de dire que ces différences tiennent à la plus ou moins grande rapidité d'écoulement des marchandises par ceux à qui elles sont vendues. Un même lot de grains est fréquemment vendu avant d'avoir été acheté, et ne passe même pas entre les mains du tiré, qui le fait expédier directement par son vendeur à son acheteur. Le boulanger, le marchand de bois, le marchand de chaussures auront, au contraire, besoin d'un certain temps pour revendre les marchandises et par conséquent pour les payer. Ce ne sont là que des exemples cités au hasard pour justifier la diversité des usages et les enseignements qu'elle comporte pour l'étude du papier.

S'il s'agit de **papier à courte échéance**, le risque, bien que de très courte durée, peut être particulièrement sérieux ; on n'a pas le temps de faire accepter les effets, et, bien qu'ils aient les apparences de la sincérité, ils peuvent n'être que fictifs ; on s'en apercevra trop tard. Si donc le banquier n'a pas une confiance absolue dans la solvabilité de son cédant, s'il n'a pas la certitude qu'il se tient à l'écart de toute spéculation, il ne devra décompter ce papier qu'après s'être fait justifier des expéditions auxquelles il correspond, ou même seulement après l'avoir fait accepter par les voies les plus rapides.

On a vu des cas où, après avoir produit des récépissés de chemins de fer justifiant de l'expédition des marchandises, le cédant faisait arrêter aussitôt après ces marchandises déjà en cours de route, pour leur donner une autre destination ; certains négociants ont même été

jusqu'à produire des récépissés habilement altérés.

Il est intéressant de signaler ici l'usage qui s'est établi dans certains commerces, de substituer aux traites l'emploi de chèques afin d'éviter le paiement de droits de timbre parfois élevés. Au moment de la remise, le cédant ou tireur indique à quelle date le chèque doit être présenté, et cette indication est rappelée, soit par une mention dont le banquier connaît le sens, soit par une fiche jointe à l'effet, d'où le nom de *Chèques à papillon*. Le risque particulier aux escomptes de chèques ordinaires est alors aggravé par l'obligation dans laquelle le banquier se trouve d'attendre un certain nombre de jours pour présenter la valeur au paiement. On a, de plus, à redouter les déchéances qui frappent le porteur qui n'a pas présenté le chèque dans les cinq ou huit jours de sa date. *Les opérations de ce genre doivent être, dans une certaine mesure, assimilées à un découvert réel consenti au cédant*, et n'être traitées qu'avec des maisons d'un crédit solidement établi. Le banquier ne serait qu'imparfaitement prémuni contre la déchéance, par une lettre de renonciation du cédant au bénéfice de la loi, et on se demande comment elle pourrait bien être rédigée. Même si cette lettre ne faisait aucune allusion aux conditions dans lesquelles sont créés les chèques, il serait facile de la faire déclarer nulle en vertu de l'art. 5 de la loi du 19 février 1874, comme constituant une stipulation ayant pour objet de rendre les chèques payables autrement qu'à vue.

Aucune amende n'est encourue en raison de l'opération qui nous occupe; tout au plus l'usage de ces chèques ferait-il supposer qu'ils sont tirés sans provision préalable et disponible, auquel cas, le tireur, mais non les endosseurs et payeurs, est passible d'une amende de 6 p. 100 en principal, minimum 100 francs.

S'il s'agit de **papier à longue échéance**, la possibilité de le faire accepter diminue sensiblement le risque d'escompte.

Nous avons assez dit de quelle importance était l'*acceptation*, pour qu'il soit inutile d'y revenir ; il ne faut donc pas négliger de faire accepter autant que possible tout le papier escompté ; quand il s'agit d'effets de petites sommes ou *broches*, cette mesure entraînerait des frais exagérés ; on se contente alors de *faire accepter par épreuve*, c'est-à-dire de prélever au hasard un certain nombre de traites que l'on envoie à l'acceptation.

Si le cédant apporte une grande régularité dans l'envoi de ses marchandises et dans la confection de ses traites, l'acceptation ne souffrira pas de difficultés, si le tiré fait preuve de la même correction. Mais si les marchandises ne sont pas de la qualité convenue, si elles n'ont pas encore été expédiées, ou si le destinataire n'a pas eu le temps matériel de les reconnaître, l'acceptation sera différée ou refusée. Il convient alors de redoubler de vigilance, car la moralité commerciale du cédant est douteuse, ou la trop grande précipitation qu'il apporte à créer les effets et à les escompter révèle une situation embarrassée. On ne saurait trop se tenir en garde contre les *tirages hâtifs* : l'acceptation en est différée jusqu'à ce que la marchandise ait eu le temps de parvenir au tiré, et on a souvent vu des négociants escompter des traites créées dans ces conditions, déposer ensuite leur bilan, et le syndic de la faillite ou le liquidateur arrêter les marchandises en cours de route. Le banquier ne peut pas s'opposer à l'action du syndic ou du liquidateur, bien qu'elle ait pour résultat de laisser entre ses mains de véritables *traites creuses*.

2. Renouvellements et valeurs de complaisance. — Les renouvellements peuvent être *apparents* ; au lieu d'être payés, les effets sont remplacés à leur échéance par de nouveaux effets de mêmes sommes ou de sommes équivalentes, sur les mêmes tirés. Cette façon de procéder n'a sans doute rien d'irrégulier, mais elle doit du moins laisser l'impression que le papier est de médiocre qualité. Elle dénote un état de gêne chez le tiré, qui n'est pas en

mesure de payer à échéance. Elle accuse aussi un manque d'élasticité de ressources chez le tireur, qui a immobilisé ses capitaux en consentant des crédits exagérés à ses clients et souvent même en les commanditant.

Les renouvellements peuvent aussi *ne pas être apparents*. Les commerçants n'ignorent pas que leur banquier examine de très près leurs remises à l'escompte, et souvent ils recourent à des moyens détournés pour masquer leurs renouvellements soit en fractionnant ou en réunissant les sommes des premiers effets, soit en établissant une sorte de roulement entre les signatures de leurs tirés. Il n'y a plus alors de démarcation bien nette, dans ces renouvellements, entre le papier ayant une cause commerciale et le *papier de complaisance*.

Dès que l'escompteur conçoit quelque doute sur la nature du papier, il ne doit pas hésiter à réclamer des justifications de la part de son client, notamment la communication de ses livres. En tous cas, s'il acquiert la certitude qu'il est en présence de valeurs de complaisance, il ne doit pas se prêter à un simple renouvellement. Nous nous sommes expliqués sur ce point au chapitre III de cette 2^e partie, en étudiant les effets de l'acceptation (page 97).

3. Tirages en sommes rondes. Ces tirages représentent parfois un prêt d'argent et non des fournitures de marchandises; la règle n'est cependant pas absolue; elle trouve fréquemment son application, lorsque de par sa profession le tiré ne paraît pas avoir été appelé à traiter avec le cédant, ou que les sommes pour lesquelles le papier a été créé ne paraissent pas correspondre à l'importance supposée de ses affaires.

4. Tirages réciproques. Les tirages que deux commerçants tracent réciproquement l'un sur l'autre peuvent ne correspondre que pour partie à une créance réelle, les dettes pouvant en effet s'être éteintes à concurrence de la plus faible. Il y a lieu de craindre également que les

deux tirés se prêtent mutuellement leur signature.

5. **Liens de parenté entre le tireur et le tiré.** — Ces liens peuvent laisser supposer que les traites ne sont pas le règlement de marchés effectifs, mais sont plutôt du papier de complaisance.

6. **Qualité du tireur ou du tiré.** — Il est des cas particuliers où la nécessité est plus impérieuse que partout ailleurs de faire accepter le papier : c'est notamment quand il est tiré sur des commissionnaires ou escompté à des commissionnaires, alors même que l'on aurait la certitude que les tirés ont reçu des marchandises.

a. *Tirages escomptés aux commettants sur leurs commissionnaires.* — Il est très difficile dans la pratique de connaître au juste les relations des commettants et des commissionnaires. Le commissionnaire n'est pas nécessairement acheteur des marchandises qui lui sont envoyées par le tireur des traites ; il peut n'être qu'un consignataire, par suite il n'en doit pas le prix. Souvent même il peut avoir fait des avances à son commettant et alors, au lieu d'être débiteur, il est créancier ; si par la suite il vend une partie des marchandises, le prix de vente servira évidemment à compenser les avances qu'il a faites. A supposer même qu'il ne soit pas couvert de l'intégralité de ses avances, la loi lui donne encore un privilège sur les marchandises qu'il détient.

b. *Tirages sur divers escomptés à des commissionnaires.* — Le danger résulte du fait que, suivant la nature des contrats passés, les obligations peuvent naître directement entre le tiré et le commettant, sans se fixer sur la tête de l'intermédiaire. En effet, dans certains cas le commissionnaire stipule au nom de son commettant, il ne vend pas directement. Si donc il tire une traite et l'escompte, il ne cède au banquier aucun droit contre le tiré, puisqu'il n'avait lui-même aucun droit contre celui-ci. Peu importe qu'en fait il ait justifié au banquier d'un envoi de marchandises par ses soins au tiré, car, dans l'hypothèse

envisagée, il a fait l'expédition pour compte du vendeur réel, qui peut ne pas lui avoir donné le mandat de faire traite sur l'acheteur. Lors de l'escompte de traites à des commissionnaires, il est difficile de savoir en quelle qualité ils ont agi.

Dans les deux cas qui viennent d'être examinés successivement l'envoi des marchandises peut avoir lieu sans que la provision des traites soit réellement constituée; l'acceptation par les tirés écarte toute discussion; à partir de ce moment, le tiré-accepteur est tenu en vertu de l'article 121 C. Com. précédemment cité.

7. Modifications dans l'allure des risques. — Un négociant aux abois peut être tenté de chercher à se procurer de l'argent par des moyens détournés, grâce à l'escompte de papier. L'allure des risques aura alors changé, soit que certaines traites aient été créées à plus longue échéance que d'habitude, soit que l'on ait subitement tracé des valeurs sur un même tiré pour des sommes exagérées ou même seulement plus élevées qu'autrefois; — des incidents se seront produits lors de l'acceptation ou lors du paiement du papier; ils auront été les signes précurseurs de la débâcle, et le banquier qui s'est attaché à les élucider tous peut prévoir le désastre et en atténuer les conséquences, s'il ne lui a pas été possible de se dégager entièrement.

Il est donc indispensable, d'une façon générale, et quelque confiance qu'il ait en son client, que le banquier ne laisse passer aucun incident sans s'être rendu compte de sa portée réelle, pas plus d'ailleurs qu'il ne saurait se laisser influencer, en pareille circonstance, par une réputation de solvabilité fondée sur les seules apparences.

8. Prorogations et réclamations d'effets. — Les réclamations et prorogations peuvent trouver leur excuse normale dans une gêne momentanée du tiré, ou dans une erreur involontaire du tireur qui a fait traite à une échéance autre que celle convenue. Mais elles peuvent

aussi avoir pour but de différer ou d'empêcher la présentation d'effets creux ou de complaisance, ou, si elles se reproduisent trop fréquemment, elles donnent à penser que la maison de commerce n'est pas dirigée sérieusement. Il arrive encore que le cédant, au cours de ses voyages d'affaires, touche lui-même ou par l'intermédiaire de ses représentants le montant de fournitures correspondant aux traites escomptées : ce sera là encore un motif de réclamations avant échéance ; ce pourra être aussi un risque de plus pour le banquier, si le cédant néglige de retirer les effets.

9. *Impayés.* — Le trop grand nombre d'impayés est l'indication la plus nette de la mauvaise qualité du papier. L'absence complète d'impayés, qui est difficilement concevable si le papier est tant soit peu divisé, peut à juste titre laisser supposer que le cédant fait au besoin les fonds à l'échéance. Cette remarque ne vise pas le haut commerce ; mais elle est certainement exacte dans le commerce de demi-gros et de détail.

De toutes façons, lorsqu'un effet revient impayé, il faut s'enquérir des motifs de refus opposés par le tiré. Ce n'est guère que par ses correspondants-encaisseurs que le banquier peut avoir connaissance de tous ces faits, car les reconvements qu'il opère par ses seuls moyens sont le plus petit nombre. Il doit donc veiller à ce que ses encaisseurs annotent succinctement mais clairement les fiches spéciales jointes aux impayés ; il recommandera également de signaler les incidents de paiement, alors même que le tiré aurait acquitté l'effet. Enfin, par l'exactitude que le cédant apporte au prompt remboursement des impayés, on verra s'il est, ou non, momentanément gêné.

Avantages de la domiciliation. — Les banquiers, et surtout les Établissements de crédit qui ont des succursales dans les principales villes de France, cherchent le plus possible à faire domicilier chez eux le papier qu'ils escomptent.

Le cédant y trouve son avantage, car généralement cette domiciliation rend bancables des effets qui ne le seraient pas, en raison de la résidence du tiré sur une place qui n'est pas encaissée par la Banque de France, et les conditions d'escompte en sont moins élevées. Le banquier, de son côté, peut plus aisément s'assurer que le paiement des effets domiciliés chez lui est fait par le tiré et que ce n'est pas le tireur qui fait les fonds. Il peut enfin trouver l'occasion de solliciter la clientèle du tiré.

Le triple effet de la domiciliation est donc : d'augmenter la proportion du papier bancable dans un portefeuille ; de faciliter la surveillance des risques ; de simplifier les démarches et sollicitations auprès des tirés. — c'est assez dire toute l'attention qu'elle mérite.

La domiciliation ne peut émaner que du tiré seul, peu importe qu'elle ait été spontanément indiquée par le tiré au moment de l'acceptation, ou qu'elle ait été obtenue de lui sur la demande du tireur.

Le paiement d'une traite par le banquier domiciliataire ne doit être effectué dans tous les cas que sur un ordre exprès et écrit du tiré, car le banquier ignore si, postérieurement à son acceptation, le tiré n'a pas eu des motifs de refuser le paiement, et si, par conséquent, la validité n'en sera pas contestée.

En résumé, la surveillance des risques est la continuation incessante de l'enquête première faite par le banquier sur son cédant. Sans le dispenser de renouveler de temps à autre ses renseignements, et notamment de vérifier la situation hypothécaire des immeubles ou leur non-aliénation, elle lui offre constamment l'occasion de se justifier à lui-même la confiance, c'est-à-dire le crédit qu'il accorde à son client. Toutes ses observations se rapportent invariablement à cette même idée, et, s'il surveille aussi attentivement l'acceptation et le paiement

des effets, ainsi que la cote des tirés, c'est autant dans son propre intérêt que dans celui du client.

Sa tâche sera plus difficile lorsque les *affaires d'une même maison seront réparties entre plusieurs banquiers*, la pluralité des comptes permettra la dissimulation de procédés irréguliers, qui autrement ne tarderaient pas à être dévoilés. Ce sera une raison de plus de redoubler d'attention.

En aucun cas, le banquier ne saurait admettre qu'un gage particulier ait été concédé à un de ses concurrents; ce doit être une cause de rupture, s'il ne peut obtenir des garanties équivalentes; il n'a aucun motif d'accorder à un client la confiance qu'un autre banquier lui refuse.

CHAPITRE VI

RECouvreMENT DES EFFETS DE COMMERCE

Section I. — Tarifs d'encaissement sur la France. — Établissement des tarifs. — Conditions d'encaissement. — Risques de recouvrement. — Tenue des comptes d'encaissement. — Fonctionnement parallèle du compte courant et du compte d'encaissement. — Encaissement par la poste.

Section II. — Tarifs d'encaissement sur l'Étranger.

Section I. — TARIFS D'ENCAISSEMENT SUR LA FRANCE.

Les opérations d'escompte entraînent pour le banquier la nécessité d'avoir un service d'encaissement parfaitement organisé. Quelque développement que la Banque de France ait donné au réseau de ses succursales, la majorité des communes de France en est encore dépourvue. Les banques, même les grandes sociétés de crédit qui multiplient tous les jours le nombre de leurs agences, ne peuvent pas davantage assurer par leurs seuls moyens l'encaissement de tous les effets qui leur sont remis soit à l'escompte, soit au recouvrement.

Tarifs d'encaissement. — Pour leurs encaissements, les Banques empruntent le concours de tierces personnes, appelées encaisseurs ou correspondants, auxquelles elles confient leurs effets à l'approche de l'échéance. Ce concours n'est que rarement gratuit, et la rémunération exigée par chaque correspondant est d'autant plus élevée

que les moyens de communication avec les localités encaissées par lui sont plus difficiles.

Obligé ainsi de bonifier une commission à chacun de ses encaisseurs, le banquier doit se faire rembourser par ses clients les frais exposés (1). Les frais d'encaissement sur chaque place donnent lieu à l'établissement d'un *tarif d'encaissement* ou liste de toutes les communes, avec, en regard de chaque localité, le montant de la commission prélevée, appelée *change du tarif*. Cette expression est évidemment impropre; elle est un des derniers vestiges des changes intérieurs existant à une époque où les transports d'argent étaient difficiles et même dangereux.

Conditions d'encaissement. — Les changes du tarif sont exprimés par 100 francs, et pour un minimum de 100 francs. Mais, comme le dérangement d'un encaisseur est le même, quel que soit le montant de l'effet, il arrive assez fréquemment que le pourcentage de la commission varie en sens inverse du montant de l'effet. C'est ainsi que, sur un tarif, on lira en regard du nom d'une localité : *sur 200 : 25*, ce qui signifie que le change est de 0 fr. 25 p. 100 calculé sur un minimum de 200 francs; les effets de 200 francs et au-dessous paieront invariablement 0 fr. 50; les effets d'un montant supérieur à 200 francs paieront 0 fr. 25 p. 100.

On trouvera encore pour une même localité, par exemple :

<i>Pont-Hubert</i>	40
— 200 et au-dessus.....	20
— 500 et au-dessus.....	15
— 4 chiffres.....	10

(1) Il perçoit en outre un *port de retour*. La perception d'un port de retour, dont le montant varie de 0 fr. 30 à 0 fr. 50, n'est pas uniquement le remboursement des frais d'envoi de l'effet impayé. C'est le prélèvement d'une *commission spéciale* destinée à rémunérer les services du banquier en pareille circonstance. Cette justification nous a paru nécessaire à établir, en présence des réclamations fréquentes des cédants auxquels les impayés sont retournés grevés de cette commission. Le Tribunal de commerce de la Seine, ce qui nous paraît excessif, n'admet pas la production des *frais de retour* au passif des faillites. Nous l'avons du moins constaté en maintes circonstances.

Le change est de 0 fr. 10 fixe pour les effets de 100 francs et au-dessous, et de 0 fr. 10 p. 100 pour les effets de 100 à 200 francs; il est de 0 fr. 20 p. 100 pour les effets de 200 à 500 francs; de 0 fr. 15 p. 100 pour les effets de 500 francs à 1000 francs; de 0 fr. 10 p. 100 pour les effets dont le montant est supérieur à 1000 francs.

Parfois, en dehors du change, l'encaisseur prélève des *frais de course*, qui alors sont fixes; c'est ce qui se produit notamment pour les effets sur les faubourgs des grandes villes encaissées au pair. Le tarif mentionne dans ce cas : *course 0 fr. 50*, par exemple (1).

Il n'est pas toujours possible d'assurer l'encaissement des effets « sans frais », parce qu'on ne trouve pas d'autre encaisseur que l'huissier de la région, et celui-ci veut s'assurer le plus grand nombre possible de protêts ou obéit aux règlements de sa Chambre syndicale, qui lui interdisent de recevoir ces effets. Le banquier doit se soucier de parer dans la plus large mesure à cet inconvénient; les effets « sans frais » intéressent surtout le petit commerce, et le coût du protêt est souvent hors de proportion avec la somme des effets protestés.

Il en est de même encore d'un certain nombre d'autres localités trop détournées pour que les encaisseurs puissent, sans de trop grand dérangement, assurer la présentation à bonne date, et, par conséquent, faire dresser le protêt en temps utile.

Les tarifs mentionnent les localités pour lesquelles le *sans frais* n'est pas garanti, et celles pour lesquelles

1) On perçoit aussi fréquemment des frais supplémentaires, sous le nom de *courses*, pour l'encaissement dans les *écarts* trop éloignés du groupement qui constitue la commune, tels les châteaux, les moulins, les fermes. Il est rare que ces frais soient mentionnés sur les tarifs; les *écarts* sont trop nombreux dans beaucoup de communes rurales; l'énumération en serait forcément incomplète.

Souvent aussi, on lit, au-dessous du nom du canton, la cote « Le *restant du canton* », accompagnée d'un change plus élevé que celui du canton. Cette cote s'applique aux agglomérations de quelque importance que le banquier n'a pu normalement pas faire figurer à son tarif. L'application de cette cote exclut la perception d'une *course*.

la présentation à bonne date ne peut être assurée : en remettant à ses clients un exemplaire de son tarif, le banquier doit prendre soin d'y joindre une *notice* sur les conditions spéciales auxquelles le service d'encaissement est soumis par lui. Cette notice intitulée *Conditions spéciales de recouvrement* n'est qu'une série de réserves destinées à dégager dans la plus large mesure la responsabilité du banquier ; et, pour être en mesure d'en invoquer avec succès le bénéfice, le cas échéant, il est indispensable que le banquier puisse en produire un accusé de réception, daté et signé de son client.

Risques de recouvrement. — La concurrence oblige aujourd'hui les banques à réduire à leur minimum les changes de leurs tarifs, qui ne représentent guère que les frais payés aux correspondants. La majoration des prix du tarif, convenue avec la clientèle, est la rémunération des risques courus par le banquier. Ces risques sont appelés, par opposition aux risques d'escompte, *risques d'encaissement* ou *risques de recouvrement*.

En effet, à l'égard de sa clientèle, le banquier est seul responsable du détournement, frauduleux ou non, du produit de l'encaissement des effets. D'autre part, les correspondants mettent plus ou moins longtemps à le rembourser, c'est-à-dire à le *couvrir* de ses remises ; il perd le bénéfice du remploi de sommes importantes pendant un certain nombre de jours. On comprend ainsi que, pour les comptes des correspondants, il soit opportun d'exercer un contrôle analogue à celui qui a été indiqué pour les clients d'escompte.

La question de solvabilité ou de situation de fortune offre peut-être parfois moins d'intérêt que celle d'honorabilité et de moralité ; il s'agit d'assurer la présentation d'effets de commerce au jour de l'échéance et la prompte rentrée des fonds, ce qui n'implique pas nécessairement ouverture de crédit.

Souvent ce sont les huissiers qui se chargent de cette mission, parce qu'elle leur procure le bénéfice des protêts : on a même vu que certains d'entre eux en profitaient pour faire quelques escomptes au petit commerce. D'autres fois, ce sont des rentiers ou des retraités qui trouvent ainsi le moyen d'augmenter leurs modestes ressources. Mais il n'est pas rare que ce service soit confié à des négociants qui entendent se réserver la faculté de couvrir soit en espèces, soit en papier provenant de leur commerce. Aux risques inhérents à l'escompte du papier vient se joindre le risque du découvert indirect dont bénéficie le correspondant, en conservant le produit des recouvrements pour les besoins de son commerce. La nécessité de connaître la situation de fortune du recouvreur est alors évidente, ainsi que l'utilité d'une surveillance étroite de son compte, soit pour parer à des négligences dans les couvertures, soit pour éviter qu'un découvert ne prenne naissance dans des conditions anormales, soit enfin, et c'est là un point essentiel, pour conserver le bénéfice de l'article 571 du Code de commerce :

« Pourront être revendiqués, en cas de faillite, les remises en effets de commerce ou autres titres non encore payés, et qui se trouveront en nature dans le portefeuille du failli à l'époque de sa faillite, lorsque ces remises auront été faites par le propriétaire, avec le simple mandat d'en faire le recouvrement et d'en garder la valeur à sa disposition, ou lorsqu'elles auront été, de sa part, spécialement affectées à des paiements déterminés. »

Tenue des comptes d'encaissement. — Lorsque l'encaisseur n'a pas la faculté de couvrir en papier, on ne tient qu'un seul compte, au début duquel figurent les remises à lui faites, et au crédit, les impayés provenant de ces remises, les couvertures reçues et les autres écritures de peu d'importance : frais de port, timbres, etc... Il est

d'usage d'accorder aux encaisseurs, pour l'envoi de leurs couvertures, un délai variable, 5, 8 ou 10 jours, suivant l'éloignement et suivant la difficulté qu'ils éprouvent à recueillir des billets de banque, moins onéreux à envoyer que le numéraire.

Le solde débiteur du compte ne doit alors pas être supérieur au total des remises non échues et de celles qui sont échues depuis moins de 5, 8, 10 jours. La surveillance en est des plus simples, si le libellé des écritures est soigneusement rédigé. En outre, en cas de faillite du correspondant, le bénéfice de l'article 571 du Code de commerce sera naturellement acquis au banquier pour la revendication des effets non échus qui se trouveraient encore en portefeuille ; aucune difficulté ne saurait être soulevée à cet égard. En effet, le compte du banquier avec son correspondant n'est pas un compte courant ; c'est un véritable compte d'ordre, et, par suite, les écritures passées n'ont pas opéré novation. Le banquier reste toujours créancier en vertu du contrat de mandat qui le lie avec son encaisseur. Ce compte n'est pas davantage arrêté en intérêts, puisque le débit ne représente pas un prêt consenti par le banquier.

Fonctionnement parallèle d'un compte courant et d'un compte-encaissement. — Si, au contraire, l'encaisseur couvre en papier, il est plus difficile de conserver le bénéfice de l'article 571 du Code de commerce. Les couvertures en papier, bien que se rapportant directement au mandat d'encaisser, constituent des opérations de compte courant ; elles donnent lieu à un décompte d'intérêts ; elles provoquent par novation la fusion du droit spécial du banquier sur les effets non échus avec tous les autres droits résultant du compte courant. Ce n'est plus le total des effets à encaisser que doit le recouvreur, c'est le solde d'un compte ; la revendication n'est alors plus possible en cas de faillite ; le produit des effets à encaisser

tombe dans la masse et le banquier est payé en monnaie de dividende.

Le seul moyen de parer à ce grave inconvénient est d'isoler, en un compte spécial, les envois de remises à l'encaissement, les impayés provenant de ces remises et les couvertures en espèces avec affectation déterminée, pour réserver à un compte courant les couvertures en papier et toutes les autres opérations de banque. En d'autres termes, il faut distraire du compte-encaissement toute écriture qui n'a pas directement sa cause dans le service de recouvrement, afin de conserver à ce compte son caractère de compte d'ordre.

Le compte spécial ou *compte-encaissement* reçoit, au débit, les remises en recouvrement du banquier, et, au crédit, les impayés provenant de ces remises, ainsi que les envois d'espèces du recouvreur spécifiés faits en couverture. Le solde en est, en fait, inexact, puisqu'on a exclu du crédit les couvertures qui sont comprises dans le solde créditeur du compte courant alimenté par les remises à l'escompte; les couvertures se feront par virements du compte courant au compte-encaissement, peu importe que le compte courant ait ou non provision suffisante; l'insuffisance des couvertures devant ressortir, non au débit du compte d'encaissement, mais au débit du compte courant.

On sera ainsi arrivé à ce double résultat :

1° Éviter de confondre en compte courant les remises non échues, et, par suite, conserver le bénéfice de la revendication, puisqu'elles auront séjourné au débit d'un simple compte d'ordre jusqu'au jour de leur échéance.

2° Contrôler d'une façon quasi mathématique la régularité apportée par le correspondant dans l'envoi de ses couvertures (1).

(1) Il ne faudrait pas songer à objecter la complication dans la passation des écritures, pour ne pas adopter cette façon de procéder; elle est indispensable à la sauvegarde des droits du banquier, ainsi que le démontre cet

Couvertures en papier. — La tenue simultanée du compte courant et du compte-encaissement ne dispense pas du contrôle à exercer sur le papier remis en couverture. Il est bon de veiller autant que possible :

1° A ce qu'il soit bancable, ou tout au moins à ce qu'il soit à très courte échéance, sinon il y aurait une source intarissable d'immobilisations ;

2° A ce qu'il ne soit pas payable dans le rayon d'encaissement du correspondant, car il ne serait plus possible de surveiller la régularité du paiement ;

3° Si le correspondant est un banquier, on écartera de ses couvertures tout le papier directement souscrit à son ordre et qui ne pourrait guère représenter que la mobilisation des découverts qu'il a faits à sa propre clientèle. On exigera uniquement du papier de commerce, revêtu par conséquent de trois signatures, y compris celle du correspondant, dernier endosseur.

Services accessoires rendus par les encaisseurs. — Le banquier demande à ses encaisseurs la plus grande ponctualité dans la présentation des effets le jour de

extrait d'un jugement du Tribunal de commerce de Chartres du 2, septembre 1901 :

« Attendu que c'est en vain que le demandeur (le banquier) prétend se prévaloir, pour bénéficier des dispositions de l'article 574 du Code de commerce, des obligations prévues à l'article 2, paragraphe 2 de ses conditions spéciales, dans lequel il est spécifié que, nonobstant l'existence d'un compte courant, le droit de revendication subsisterait entier ; — que, le compte courant absorbant les effets qui y sont incorporés, ceux-ci perdent à l'égard du transmetteur leur individualité, noyés qu'ils sont dans l'ensemble de ce compte où ils sont remplacés par des sommes, à l'exclusion des titres susceptibles d'être repris en nature ; — que pour ces motifs, et suivant une jurisprudence constante, l'existence d'un semblable compte emporte la transmission de la propriété absolue des effets aussitôt leur incorporation dans le compte courant ;

« Attendu que les intentions des parties contractantes, quelles qu'elles aient pu être au début, ne sauraient anéantir les conséquences de la transmission susvisée, et de la transformation palpable et évidente des effets en sommes portées au débit du compte ; — que dès lors, X. (le banquier) ne saurait être admis à opérer efficacement la revendication des effets sur lesquels il a perdu tout droit de propriété, et, *a fortiori*, à réclamer le montant de l'encaissement de ces effets..... »

l'échéance, l'établissement du protêt dans les délais légaux ou l'observation stricte des mentions, telles « sans frais », « sans compte de retour », « avis d'encaissement... », enfin le très prompt retour des impayés avec l'indication très claire des motifs de refus pour chacun d'eux.

Le service d'encaissement est presque toujours lié à celui des renseignements et de l'acceptation des effets. L'encaisseur sera donc l'auxiliaire du banquier, dans la surveillance des risques, en lui signalant les incidents survenus lors de l'acceptation ou du paiement, et en l'édifiant très exactement sur la solvabilité des tirés.

Encaissement par l'Administration des Postes. —

L'Administration des Postes se charge également du recouvrement des factures et effets de commerce, mais dans des conditions sensiblement plus onéreuses que celles des banques et dont voici les principales :

Maximum du montant de l'effet : 2000 francs.

Les valeurs doivent être réparties en autant de plis qu'il y a de bureaux dans la circonscription desquels doivent être effectués les encaissements. Le nombre des valeurs par pli est limité à 5 ; à titre exceptionnel un même pli peut contenir jusqu'à 15 effets, à condition que le montant de chaque effet n'excède pas 6 francs. *Taxe fixe* par pli : 0 fr. 25.

Commission d'encaissement : 0 fr. 10 par 20 francs ou par fraction de 20 francs sans dépasser 0 fr. 50. Le montant des encaissements est envoyé, par chaque bureau encaisseur, sous forme de mandat taxé à 1 p. 100 sur les premiers 50 francs, et à 0 fr. 50 p. 100 sur les sommes au delà de 50 francs. Délai maximum : dix jours.

Les impayés supportent une taxe de retour de 0 fr. 10 par effet ; mais alors il n'y a plus lieu à perception de la commission d'encaissement, ni de la taxe de mandat.

L'Administration n'admet aucune note, tel un avis

d'encaissement, jointe aux effets. Elle ne répond pas de la présentation à bonne date, ni de la remise à l'huissier en temps voulu, bien qu'elle exige que les effets lui soient remis au moins cinq jours avant l'échéance. Elle ne fait protester qu'autant que les frais ont été consignés à l'avance ou que l'huissier accepte de dresser protêt sans consignation préalable.

Les encaissements à l'étranger sont soumis à des conditions sensiblement différentes : la liste des pays sur lesquels l'Administration des Postes reçoit les effets de commerce est d'ailleurs fort courte.

Section II. — TARIFS D'ENCAISSEMENT SUR L'ÉTRANGER.

Les tarifs sur l'étranger ne peuvent être aussi détaillés que les tarifs d'encaissement sur la France, en raison de la multiplicité des pays et des villes. La question du change des monnaies a une importance au moins égale à celle des frais de recouvrement. Aussi se contente-t-on d'indiquer, pour chaque pays, les conditions générales auxquelles sont reçus les effets, et la liste des principales places encaissées.

Le nombre des correspondants à l'étranger est relativement restreint, mais ce ne sont plus de simples encaisseurs ; ce sont des correspondants, au sens propre du mot, banquiers eux aussi, trouvant une réciprocité de service de la part des banques françaises avec lesquelles ils sont en relations. Les remises à l'encaissement viennent le plus généralement alimenter un compte dont les deux intéressés se servent pour leurs opérations de change ou celles de leur clientèle.

CHAPITRE VII

NÉGOCIATIONS DU PAPIER DE COMMERCE EN DEHORS DE LA BANQUE DE FRANCE

Section I. — Négociation du papier français : Marché hors-banque. — Rôle du marché hors-banque. — Circonstances qui influent sur les conditions du marché hors-banque. — Nature du papier négociable sur le marché hors-banque. — Pratique du marché hors-banque.

Section II. — Négociation du papier étranger : Change. — Définition du change. — Causes des variations du change. — Cote des changes.

La Banque de France n'est pas nécessairement le terme dernier de la mobilisation des crédits d'escompte : une partie du papier lui échappe de par ses statuts, c'est le papier non bancable et le papier étranger ; une autre partie ne lui parvient pas, parce qu'il fait l'objet d'une mobilisation entre les banques elles-mêmes et le haut commerce par le réescompte réciproque.

Il a été précédemment traité du papier non bancable sur France, restent le papier négocié sur le marché hors-banque et le papier étranger.

Section I. — NÉGOCIATION DU PAPIER FRANÇAIS : MARCHÉ HORS-BANQUE.

Rôle du marché hors-banque. Il y a une solidarité certaine entre les banques d'un même pays. Ce sont des

unités qui concourent à un même but : recueillir les disponibilités d'une nation, pour les répartir ensuite selon les besoins du commerce et de l'industrie.

Dans le mouvement incessant des fonds, il arrive que l'une de ces unités a un trop-plein de ressources à certains moments, et qu'à d'autres moments elle ne peut pas suffire aux occasions de emplois qui se présentent. Ce peut être tout aussi bien le résultat des caprices de la clientèle, que la conséquence de phénomènes économiques ou d'événements politiques. La clientèle qui fournit les ressources et celle qui les emploie ne se divisent pas non plus entre les banques, en deux parties égales : les déposants affluent chez l'une, les commerçants affluent chez l'autre.

Les banques ont naturellement été amenées à compenser entre elles l'excédent des offres et des demandes de capitaux qui leur sont adressées, ou, en d'autres termes, l'excédent des ressources et des emplois. Le portefeuille commercial des banques, étant par l'escompte la partie de l'actif la plus facilement mobilisable et la plus facilement transmissible, est justement l'instrument de cette compensation.

Le réescompte à la Banque de France n'apparaît plus ainsi que comme le moyen subsidiaire de mobiliser l'excédent de papier, que le réescompte réciproque des banques n'a pu absorber.

On appelle *marché hors-banque*, *marché privé*, l'ensemble des négociations ainsi traitées en dehors de la Banque de France.

Et c'est bien un véritable marché que la fluctuation incessante des conditions du réescompte, comparable à la variation des cours d'une marchandise. Les expressions « acheter » et « vendre » y sont courantes : c'est également celles dont nous nous servirons sans avoir l'intention, là encore, de trancher la question de savoir si l'escompte est un prêt sur créance ou une cession de créance.

Circonstances qui influent sur les conditions du marché hors-banque. Les disponibilités qui alimentent le marché hors-banque n'étant susceptibles que d'un emploi de courte durée doivent se contenter d'un intérêt relativement peu élevé. Si elles sont abondantes, l'escompte sera facile et le taux aura tendance à s'abaisser ; si elles sont plus rares, le marché sera serré et le taux remontera ; de toutes façons il restera inférieur à celui de la Banque de France, sinon les vendeurs préféreraient attendre des jours meilleurs pour placer leur papier à des conditions plus avantageuses ; et s'ils étaient pressés de réaliser, ils choisiraient de préférence, pour le remettre à la Banque de France, le papier qu'ils n'auraient pu négocier sur le marché privé.

Nature du papier négociable sur le marché hors-banque.

— Le papier ne doit être ni à trop courte, ni à trop longue échéance, de façon à proportionner le mieux possible la durée des disponibilités à celle des emplois ; la longueur moyenne est de soixante jours, soit trente jours au minimum, quatre-vingt-dix jours au maximum.

Le montant minimum de chaque effet est ordinairement de 5000 francs. Ce chiffre n'a rien d'absolu : le papier d'un chiffre inférieur arrive à « se placer » lorsque les disponibilités sont abondantes.

Les signatures doivent être notoirement connues comme très bonnes, et la variation des prix tient non seulement à l'état général du marché, mais aussi à la qualité du papier, c'est-à-dire au crédit que l'on attribue aux signatures dont il est revêtu et principalement à celle du tiré (1).

On a adopté la classification suivante des signatures, par ordre décroissant de valeur : *Première première banque*

(1) Voir p. 100, ce qui a été dit du *Besoin*.

ou *haute banque* : ce sont le plus généralement les signatures : Hottinguer et C^{te}, Demachy et F. Scilliére, de Rothschild frères, Mallet frères et C^{te}, A. J. Stern et C^{te}, Heine et C^{te}, Vernes et C^{te} ; — *Première deuxième banque*, notamment les signatures des principaux Établissements de crédit ; — *Deuxième banque, papier de banque et papier de haut-commerce*, ce dernier se subdivise encore en *Paris* et *Province* (1).

Il est presque superflu d'ajouter que le papier doit réunir les qualités requises pour être escomptable à la Banque de France, afin de laisser à l'acheteur toute quiétude sur la durée de l'immobilisation de ses fonds ; le papier négocié directement par le tireur, et qui ne porte que l'acceptation du tiré, n'est par conséquent pas bancaire puisqu'il n'a que deux signatures ; mais, comme il deviendra bancaire entre les mains de l'acheteur, dont la signature s'ajoute aux deux autres, ce papier peut être négocié sur le marché. On l'appelle *papier négociable*, par opposition au « *papier fait* », qui porte trois signatures au moins au moment de la négociation.

Pratique du marché hors-banque. Les transactions se passent directement entre acheteurs et vendeurs ou par l'intermédiaire de courtiers ; elles donnent toujours lieu à la bonification à l'acheteur de cinq jours d'intérêts, au taux de la Banque de France, à titre d'indemnité de frais de recouvrement à l'échéance. Les banquiers, les commerçants et industriels, voire les courtiers, sont tour à tour vendeurs et acheteurs suivant leurs besoins ou leurs disponibilités.

Cependant les Compagnies de chemin de fer, pour ne citer qu'un exemple, ne font que *prendre les effets en*

1) Les *domiciliations étrangères* ou traites tirées d'un pays étranger sur un autre pays étranger et domiciliées payables en France, se négocient également en bourse. Mais comme ce papier n'est pas admis à l'escompte par la Banque de France, il se négocie parfois à un taux légèrement supérieur à celui de la Banque de France.

pension ; elles les font endosser en blanc, et exigent la remise d'un bordereau appelé *aval*, par lequel le vendeur s'engage à reprendre les valeurs en question à une date déterminée. Elles procèdent ainsi, d'abord parce qu'elles ne veulent pas mettre leur signature en circulation le jour où elles auront besoin de négocier le papier, et aussi parce que souvent elles recherchent les traites à très longue échéance, pour les nourrir en portefeuille et en tirer meilleur parti le jour où elles seront bancables. Le libellé de l'aval se rapproche sensiblement, mais sous une forme très succincte, de celui d'un acte d'avance sur titres.

Enfin, sur le marché, les *Bons du Trésor* sont assimilés aux traites : le montant de l'intérêt dû par l'État, pour toute la durée du Bon, est ajouté au capital. Pour eux également, le vendeur doit bonifier cinq jours d'intérêts à l'acheteur, au taux de la Banque ; s'ils sont réescomptés à la Banque de France, ils doivent être revêtus de trois signatures, y compris celle de l'État.

Section II. — NÉGOCIATION DU PAPIER ÉTRANGER : CHANGE.

Définition du change. Les négociations de papier, achats et ventes, ne sont pas limitées aux seules valeurs tirées de France ou de l'étranger et payables en France ; elles s'étendent aussi au papier international, et, de ce fait, tous les marchés du monde se trouvent en relations constantes les uns avec les autres, toute fluctuation de cours sur l'un d'eux ayant son contre-coup sur les autres. Ce n'est plus seulement le marché des capitaux disponibles, c'est encore celui de la monnaie considérée comme instrument des échanges, sous la forme soit d'espèces métalliques, soit surtout de traites représentant certaine quantité de ces espèces. Les personnes qui ont à effectuer des paiements à l'étranger et celles qui ont à

en recevoir s'y rencontrent également. Leurs transactions ou échanges, qui ne peuvent être faits que par voie d'équivalent, en raison de la diversité des monnaies et même des étalons monétaires, se règlent sur le prix auquel les monnaies s'échangent entre elles. L'ensemble de ces transactions a reçu le nom de « change ».

Le change est donc l'engagement pris par une personne à l'égard d'une autre personne, moyennant remise ou provision, de lui procurer une somme déterminée dans un lieu convenu, autre que celui où l'engagement a été pris.

Le cours du change est le taux qui sert de base au règlement du contrat.

Causes des variations du change. — Le cours du change subit d'abord les fluctuations des cours du métal fin, surtout si l'une des monnaies échangées est en or et l'autre en argent, et *a fortiori* si l'un des pays est au régime du papier-monnaie. Mais il ne repose pas uniquement sur la valeur comparée des espèces sonnantes; il varie encore suivant que les créances sont supérieures ou inférieures aux dettes d'un pays sur un autre, suivant par conséquent que les traites sont plus ou moins abondantes dans l'un ou dans l'autre. Il obéit à la loi de l'offre et de la demande, s'élevant quand les dettes sont supérieures aux créances et s'abaissant quand elles sont inférieures, en sorte que la hausse du change sur une place est marquée par une baisse analogue sur la place correspondante.

Évidemment il ne s'agit pas uniquement de la balance des comptes d'importation et d'exportation, mais de tous les engagements réciproques des places ou des pays, c'est-à-dire de la *balance économique*. Une nation n'est pas exclusivement créancière d'une autre nation à raison des marchandises qu'elle lui a fournies; les nationaux ont pu rechercher à l'étranger des placements en titres, et le service des coupons aura son importance au moment du règlement des comptes, de même que l'achat des titres

aura eu précédemment son influence, mais en sens inverse. C'est toujours par le moyen des traites ou des chèques que s'effectuent les règlements.

La traite sert alors d'instrument de transport de fonds, et on a vu pourquoi son prix ne pouvait normalement dépasser une limite maxima, au delà de laquelle les envois effectifs de numéraire seraient moins coûteux. Si, dans des circonstances exceptionnelles, cette limite était momentanément dépassée, l'élévation du taux d'escompte, qui en serait la conséquence immédiate, rendrait plus onéreux le moyen de se procurer des fonds et grèverait d'autant les frais d'envois ; elle entraînerait en même temps une augmentation parallèle du taux des reports et de tous les placements à court terme, attirant ainsi les capitaux étrangers dont l'affluence rétablirait promptement l'équilibre un instant rompu. Les marchés se soutiennent donc entre eux, grâce à la rapide circulation des capitaux disponibles qui, en allant chercher un emploi avantageux là où ils savent être en sécurité, ramènent les cours du change à un prix normal.

C'est du moins ce qui se passe dans un pays à finances saines ; ceux dont les finances publiques sont en désordre et qui comblent les déficits de leurs budgets par des émissions constantes de papier-monnaie, ne sauraient inspirer confiance aux capitalistes. Leurs changes, prodigieusement variables, n'ont plus de correctif et sont souvent livrés aux caprices de la spéculation.

On ne doit pas confondre le billet de banque avec le *papier-monnaie*, bien que ce dernier revête souvent la forme du billet de banque (en Espagne et en Grèce, par exemple). Ils ont tous deux ce caractère commun de n'être acceptés en paiement que dans leurs pays respectifs, leur valeur reposant sur le crédit et ne provenant pas, comme celle de la monnaie, d'une quantité déterminée de métal fin. Mais, alors que le billet de banque est créé en représentation de l'encaisse métallique et du portefeuille com-

mercial d'une banque, le papier-monnaie n'a le plus souvent d'autre contre-partie que les ressources globales de l'État; on peut citer, à titre d'exception, les *greenbacks* des États-Unis, spécialement gagés par une réserve métallique. Le papier-monnaie, accompagné habituellement du cours forcé, supplée à l'insuffisance des ressources d'un État; c'est un emprunt détourné, puisque l'État oblige ses sujets à recevoir en paiement un titre qu'il se déclare dispensé de rembourser à présentation. Tandis qu'un emprunt à l'étranger, quand il est encore possible, procure des disponibilités effectives, l'usage abusif du papier provoque la sortie des espèces métalliques, seules admises dans les règlements internationaux. L'insuffisance du stock métallique s'accroît au fur et à mesure des nouvelles émissions d'un instrument monétaire dont il faut toujours forcer le chiffre, pour compenser l'élévation constante de la prime de l'or. Les cours du change se ressentent du discrédit dans lequel sont tombées les finances publiques.

Le mal n'est pas sans remède. Les États-Unis après la guerre de Sécession, la France après ses désastres de 1870, plus tard la Russie et l'Autriche-Hongrie ont su dissiper la défiance et conserver leur crédit par une bonne politique générale et par une politique financière bien orientée. L'Italie, durant ces dernières années, a fait d'immenses progrès dans la voie de l'amélioration de son change. Quant au Brésil, à la République Argentine, on pourrait dire aussi la Grèce, le Portugal, le Chili et surtout l'Espagne, ils se débattent dans une crise déjà longue qui ne prendra fin que le jour où la monnaie métallique ne sera plus écrasée sous le poids d'une masse de papier-monnaie.

Négociations de papier. Ce n'est plus seulement la circulation à l'intérieur qu'il s'agit d'assurer par un emploi judicieux des disponibilités, mais, ce qui est plus complexe, la circulation mondiale des capitaux, soit qu'il

s'agisse de liquider les engagements réciproques des nations, soit qu'il s'agisse de rémunérer le mieux et le plus vite les capitaux libres.

Les négociations de papier sont appelées *achats*, lorsqu'elles ont pour but de se procurer directement sur le marché les chèques ou les traites dont on a besoin pour couvrir des engagements sur une place de l'étranger; *ventes*, dans le cas contraire.

Elles nécessitent généralement un *arbitrage*, c'est-à-dire la recherche du cours qui permettra, soit de payer moins cher s'il s'agit d'acheter ou de s'acquitter d'une dette, soit de toucher une somme aussi élevée que possible s'il s'agit de vendre ou de faire rentrer une créance. L'arbitrage est direct ou indirect, suivant que l'on n'est pas obligé de recourir à une place intermédiaire, ou, au contraire, que l'on y a avantage.

On traite également, sur le marché du papier international, des opérations à terme, analogues à celles qui se pratiquent sur les effets publics et sur les marchandises. Elles peuvent être de pure spéculation : à la hausse, quand l'acheteur compte sur une augmentation des cours, pour revendre avec bénéfice; à la baisse, quand le vendeur prévoit un affaissement des cours, qui lui permettra de se couvrir en rachetant moins cher qu'il a vendu. Elles peuvent aussi être le fait d'un négociant prudent qui, pour ses achats à l'étranger, veut s'assurer immédiatement, à un cours fixé, la couverture dont il aura besoin à l'époque du paiement.

Ces opérations exigent des connaissances spéciales sur les législations étrangères relatives aux effets de commerce, droits de timbre, etc... Il faut en outre savoir tirer parti de la cote des changes, pour faire une juste application des cours.

Cote des changes à Paris. Observations préliminaires.

— Le mot *devises* s'emploie indistinctement pour désigner

soit le papier sur l'étranger, soit les pays étrangers eux-mêmes. Appliqué au papier, il englobe tout à la fois les traites, les chèques et les versements.

Ainsi que l'indique son nom, le *versement* est une remise de fonds confiée à un banquier pour que son correspondant à l'étranger en verse immédiatement la contre-partie à qui de droit ; on ne procède guère sous cette forme que dans les relations avec Saint-Petersbourg et avec l'Espagne ; le versement est alors coté sous une rubrique spéciale et les cours s'entendent tels quels.

Établissement de la cote des changes. Elle figure chaque jour à la fin de la cote officielle ; elle est dressée par un comité de banquiers et de courtiers, qui la communique au Syndicat des agents de change de Paris, pour la publication.

Les cours sont relatés dans deux colonnes principales, portant les rubriques *papier court* et *papier long*. On verra dans la suite de cet exposé qu'il ne faudrait pas interpréter dans le sens strict des mots employés, ces expressions « papier court », « papier long ».

Chaque colonne enregistre deux cours : le premier, qui est aussi le plus faible, est celui de la demande, celui des acheteurs ; le second, celui de l'offre, celui des vendeurs. Ils ne sont donnés qu'à titre d'indication, et la moyenne des deux nombres d'une même colonne, pour une même devise, ou « cours moyen », représente le change exact.

En France, on cote l'*incertain*, c'est-à-dire que l'on assimile la monnaie étrangère à une marchandise ; on donne en francs le prix de 100 unités de cette monnaie, sauf pour Londres, dont les cours s'entendent pour une livre sterling et pour l'Espagne, dont les cours s'appliquent à 100 *piastres*, ancienne monnaie qui correspond à notre pièce de 5 francs.

Plusieurs cotes étrangères, telle celle de Londres pour neuf devises sur onze, donnent le *certain*, c'est-à-dire la valeur en monnaie étrangère d'une unité de la monnaie

nationale. Cette distinction entre le certain et l'incertain n'est pas purement théorique : nous aurons l'occasion de dire plus loin quelles modifications elle entraîne dans le calcul des cours à vue, lorsque nous examinerons succinctement les parités et arbitrages.

Division de la cote des changes. Les devises sont réparties en deux catégories :

1^{re} Valeurs se négociant à trois mois : Hollande, Espagne, Vienne, Allemagne, Portugal, Pétersbourg.

2^{de} Valeurs se négociant à vue : Londres, Belgique, Suisse, Italie lires, New-York or.

Cote des changes du 22 avril 1905.

Escompte à l'Étranger.	CHANGES	PAPIER COURT.	PAPIER LONG.
<i>Valeurs se négociant à trois mois.</i>			
2 1/2 0/100	Hollande	205 7/8 à 206 1/8	206 1/8 à 206 7/8 et 1/2 0/100
3 0/100	Allemagne	121 3/8 à 121 7/8	121 7/8 à 121 11/8 et 1/2 0/100
4 1/2 0/100	Espagne	375 1/2 à 380 1/2	380 1/2 à 385 1/2 et 1/2 0/100
5 1/2 0/100	Portugal	510 1/2 à 520 1/2	520 1/2 à 530 1/2 et 1/2 0/100
3 1/2 0/100	Vienne	103 1/2 à 103 3/4	103 3/4 à 103 7/8 et 1/2 0/100
5 1/2 0/100	Pétersbourg	260 1/2 à 262 1/2	262 1/2 à 264 1/2 et 1/2 0/100
	de versement.	264 1/8 à 266 1/8	
<i>Valeurs se négociant à vue.</i>			
2 1/2 0/100	Londres	25 11 1/2 à 25 14 1/2	25 13 1/2 à 25 16 1/2 moins 2 1/2 0/100
	de Chèque	25 13 1/2 à 25 16 1/2	
3 0/100	Belgique	9 32 p ^{te} à 5 32 p ^{te}	7 32 p ^{te} à 3 32 p ^{te} — 3 0/100
3 1/2 0/100	Suisse	9 32 p ^{te} à 5 32 p ^{te}	3 16 p ^{te} à 1 16 p ^{te} — 1 0/100
5 0/100	Italie (lires)	3 32 p ^{te} à 1 32 B	1 16 p ^{te} à 1 16 B — 5 0/100
1 0/100	New-York or.	515 1/2 à 518 1/2	515 1/2 à 518 1/2 — 1 0/100

Principes du calcul des changes. — Le cours du change s'applique soit à du papier à vue, soit à du papier long, c'est-à-dire à deux sortes de papier limitativement déterminées.

En réalité, le papier qui est présenté à la négociation remplit rarement les conditions du papier théoriquement coté. Par conséquent, toute valeur qui n'est ni à vue, ni à trois mois doit subir un calcul d'escompte pour être rendue

équivalente au papier dont le cours est coté, c'est-à-dire qu'elle subit suivant les cas une augmentation ou une diminution d'intérêts, bonification ou rétrocession.

L'étude de la cote des changes paraît difficile au premier abord, parce qu'on ne se rend pas suffisamment compte que le prix de l'effet négocié n'est pas fixe et invariable comme celui d'une valeur mobilière, action ou obligation, inscrite à la Cote Officielle ; indépendamment du cours du change qui est le seul élément d'évaluation fixe, il faut encore tenir compte des conditions propres de la valeur négociée.

Prenons un exemple :

Le cours des Ville de Paris 1894-1896 est aujourd'hui de 390 francs. Toute obligation de cette nature qui sera présentée à la négociation vaudra invariablement ce prix ; autant il y aura de titres à négocier, autant il y aura lieu de multiplier de fois le cours.

Supposons au contraire plusieurs effets de 100 M. sur Berlin. Nous ne pouvons pas multiplier invariablement le cours coté qui s'applique à 100 marks, parce qu'il faut que nous tenions compte des conditions propres de chacun de ces effets, à savoir : le nombre de jours qu'ils ont à courir, les signatures qu'ils portent, etc...

En résumé, il ne faut pas confondre le cours auquel est décompté un effet et la valeur de cet effet. La valeur est le résultat d'un calcul dont le cours est un des éléments.

1° Valeurs se négociant à vue. Pour ces valeurs, les cours sont établis pour s'appliquer à du papier qui *serait à vue*. Si donc les effets négociés ont un certain temps à courir, il faudra en *retrancher l'intérêt sur le temps à courir* — sinon le vendeur bénéficierait de cet intérêt au préjudice de l'acheteur, car un effet à vue vaut plus qu'un effet à trois mois par exemple, et on vient de dire que les cours sont inscrits comme s'ils devaient s'appliquer à un effet à vue.

C'est en somme un escompte pur et simple pratiqué au taux officiel de l'escompte à l'étranger. Ce taux est mentionné dans la première colonne de la cote; il est reproduit dans la colonne « papier long », précédé du mot « moins », pour rappeler qu'il doit être déduit du cours indiqué.

On peut se demander, dans ces conditions, quelle est la raison d'être des deux colonnes « papier court », « papier long »; une seule semblerait devoir être suffisante. En voici le motif :

Pour le *papier long*, muni de bonnes signatures, c'est-à-dire pour le *papier négociable* (1), on tient compte dans l'établissement des cours, de la différence entre le taux officiel d'escompte à l'étranger et le taux d'escompte privé dans ce même pays. Cette différence ne se marque pas dans le taux auquel sont décomptés les intérêts à déduire; elle se marque dans le cours du change : sur le marché de Paris, comme dans le pays sur lequel il est tiré, le papier négociable se vend naturellement plus cher.

En conséquence : on n'applique le change moyen du papier long, qu'autant qu'il s'agit d'effets *négociables*, ayant un trimestre plein à courir.

Pour les effets plus courts, mais toujours négociables, on prend une moyenne proportionnelle à l'échéance entre le cours moyen du papier long et celui du papier court.

Aux effets *non négociables*, on applique le cours du papier court, quelle que soit leur échéance.

Il ne faut pas oublier que le timbre est toujours à la charge du vendeur, sauf pour le Londres dont le cours tient compte du timbre et des trois jours de grâce accordés au tiré d'une traite; c'est pourquoi le *chèque sur Londres* est coté plus haut que les traites à vue, car le cours ne

(1) Dans toute cette étude de la Cote des Changes, l'expression « *papier négociable* » est employée dans ce sens.

subit plus la déduction du timbre proportionnel et de l'intérêt des trois jours de grâce : c'est pourquoi aussi il est coté à part.

2° *Valeurs se négociant à trois mois.* — Ici, à l'inverse des « valeurs se négociant à vue », les cours sont établis *pour s'appliquer à du papier qui serait à trois mois*. Comme un effet à trois mois vaut moins cher qu'un effet à vue, et que la moins-valeur représente trois mois d'intérêts, il faut, *pour avoir le cours à vue, ajouter au cours coté les intérêts pendant 3 mois*, sinon l'acheteur bénéficierait de ces intérêts au détriment du vendeur.

Si l'effet a moins de trois mois à courir, l'acheteur doit bonifier ces intérêts *sur la partie échue du trimestre*, pour ne laisser à la charge du vendeur que les intérêts sur la partie non échue.

Supposons par exemple qu'il s'agisse de négocier un effet à *trois mois*, le cours coté étant 206.

On appliquera sans modification le cours de 206.

Simaintenant il s'agit d'une traite à *deux mois* d'échéance, les intérêts échus pendant le mois couru seront venus s'ajouter à sa valeur : le vendeur aura droit à la bonification de ces intérêts sur la base du cours coté. Autrement dit, on ajoutera au cours de 206 l'intérêt des jours qui s'écouleront depuis l'échéance de la traite jusqu'à la fin du trimestre qui aura commencé le jour de la négociation. *Le trimestre est compté pour le nombre exact de jours qu'il renferme*. Ainsi :

A un effet *négocié* le 21 juin, à *échéance* du 31 juillet, on *ajoute* 32 jours d'intérêts.

Sont : Du 31 juillet, jour de l'échéance

au 21 septembre, dernier jour du trimestre ayant commencé le 21 juin, jour de la négociation.

Le cours au 21 juin s'applique en effet à du papier à 3 mois, c'est-à-dire à échéance du 21 septembre : pour connaître, sur la base de ce cours, la valeur exacte d'une traite venant à échéance le 31 juillet, on

doit donc ajouter à ce cours les intérêts du 31 juillet au 21 septembre.
Le trimestre est alors compte pour 92 jours.

Les intérêts se calculent au taux fixe de 4 p. 100. C'est là un taux conventionnel, et on conclura, par analogie avec ce qui a été dit pour les « valeurs se négociant à vue », que les achats de « valeurs se négociant à 3 mois », reviennent en fait à un escompte à 4 p. 100, escompte pratiqué par l'acheteur et demandé par le vendeur, sur la base du cours à 3 mois ramené « à vue ».

Supposons un achat de 100 fl. hollandais à 206,25 fait le 5 août, à échéance du 25 octobre.

Suivant la règle ordinaire, le décompte sera :

$206^{\text{fr}}.25 + (11 \text{ jours à } 4 \text{ p. } 0, \text{ du } 25 \text{ oct. au } 5 \text{ nov.}, \text{ soit : } 0^{\text{fr}}.25 = 206^{\text{fr}}.50.$

Mais on peut aussi :

Chercher le cours à vue : $206,25 + 92 \text{ jours à } 4 \text{ p. } 0 : 2^{\text{fr}}.08 = 208^{\text{fr}}.33$
et prélever les intérêts à 4 p. 0 sur la longueur du papier, soit :
 $81 \text{ jours : } 1^{\text{fr}}.84$, ce qui donne : $208^{\text{fr}}.33 - 1^{\text{fr}}.84 = 206^{\text{fr}}.49.$

Il est dès lors aisé d'admettre que, *pour le papier négociable*, il est nécessaire, ici encore, de tenir compte de la différence entre le taux fixe de 4 p. 100 et le taux privé à l'étranger; mais on arrive à des résultats différents, suivant que le taux privé à l'étranger est inférieur, supérieur ou égal à 4 p. 100.

1. Si le *taux privé* à l'étranger est *inférieur* à 4 p. 100, il faut se rappeler que le cours a été fixé, déduction faite de trois mois d'intérêts au taux de 4 p. 100, alors que ces intérêts auraient dû être calculés, en raison de la nature du papier, à 2 3/4 par exemple, taux supposé de l'escompte privé à l'étranger. Il faut donc restituer au vendeur cette différence d'intérêts de 1 1/4 p. 100 pendant 3 mois; cette restitution s'effectue sous la forme d'un *cours plus élevé*.

2. Si le *taux privé* à l'étranger est *supérieur* à 4 p. 100, c'est l'inverse qui se produit; il ne faut pas que le vendeur bénéficie de cette différence dont on tiendra compte

à l'acheteur, celle fois, en fixant un *cours proportionnellement moins élevé*.

3. Si le *taux privé* à l'étranger est sensiblement *égal* à 4 p. 100, il n'y a plus aucune compensation à établir : partant, les deux cours moyens seront sensiblement les mêmes.

En résumé :

Quand le *taux privé* à l'étranger est inférieur à 4 p. 100, le change du papier long est plus élevé que celui du papier court ; il est au contraire moins élevé, quand le *taux privé* à l'étranger est supérieur à 4 p. 100 ; les deux cours sont égaux, si le *taux privé* à l'étranger est à 4 p. 100.

Ainsi se trouve expliquée la différence existant entre les cours cotés dans la colonne « papier long » et les cours cotés dans la colonne « papier court ». Les uns et les autres sont établis pour s'appliquer à du papier qui serait à trois mois, mais, suivant la nature du papier que l'on aura à négocier, on fera choix des uns ou des autres.

a. S'il s'agit de *papier négociable*, on applique le change du papier long ; ou, si le papier n'a pas trois mois pleins à courir, on répartit la différence entre le change du papier long et le change du papier court, proportionnellement à la longueur du papier à négocier.

Supposons que l'on ait à décompter un bordereau à échéance de 65 jours, le trimestre ayant 90 jours.

25 jours sont donc déjà courus.

	Papier court.	Papier long.
Cours donnés :	205 3/4-206 1/4	206-206 1/2
Cours moyen :	206	et 206 1/4

Différence en faveur du papier long : 0^{fr},25, représentant l'intérêt de 206 fr. en 3 mois, à un taux égal à la différence entre le taux officiel et le *taux privé* à l'étranger, et dont la bonification est due au vendeur.

Il convient de répartir ces 0^{fr},25 proportionnellement à 25 et 65 jours, de façon à conserver au vendeur les 65 jours auxquels il a droit. Le fait que le change du papier long est plus élevé que le change du papier court indique que le *taux privé* à l'étranger est inférieur à 4 p. 100.

C'est donc bien le vendeur qui doit bénéficier de la différence entre le taux privé et le taux officiel, non plus sur la totalité du trimestre, mais sur l'échéance du bordereau.

206 fr. ont produit en 90 jours : 0fr,25

En 25 jours, ils produiront : $\frac{0\text{fr},25 \times 25}{90} = 0\text{fr},069$

ou, en 65 jours : $\frac{0\text{fr},25 \times 65}{90} = 0\text{fr},181$ } 0fr,25.

Le cours à appliquer sera :

Papier long   25 jours courus.
206fr,25   —   0fr,069   =   206fr,181.

ou

Papier court.   65 jours à courir
206   +   0fr,181   =   206fr,181.

On tiendrait un raisonnement analogue mais en sens inverse, si, le change du papier long étant inférieur à celui du papier court, la bonification des jours à courir revenait à l'acheteur, ce qui donnerait :

206fr,25   0fr,181   =   206fr,069

ou

206   —   0fr,069   =   206fr,069

b. S'il s'agit de papier *non négociable*, mais très court, on peut le décompter au change à trois mois du papier court.

S'il a plus de quelques jours à courir, on ne pourra plus appliquer invariablement ce même change qui a été fixé sur la base d'un calcul d'escompte au taux fixe de 4 p. 100, alors que le taux officiel étranger peut être supérieur ou inférieur à ce chiffre.

On tiendra compte, dans la négociation, des écarts possibles entre les deux taux.

c. Quand les effets à négocier ont plus de trois mois à courir, les intérêts pour les jours excédant le trimestre doivent être déduits et non ajoutés, au taux officiel à l'étranger, généralement même à un taux supérieur.

Arbitrages et Parités. — Sans entrer dans l'examen détaillé des *cotes étrangères*, nous ferons remarquer que,

si elles sont établies suivant les usages de leurs marchés respectifs, ce qui donne à chacune son aspect particulier, du moins les principes restent pour toutes ceux que nous avons exposés en étudiant la cote des changes en France, c'est-à-dire la bonification des intérêts à celui de l'acheteur ou du vendeur qui y a droit et le calcul de ces intérêts sur la base du taux officiel de l'escompte sur la place étrangère correspondante. Si l'on veut comparer le change réciproque de deux places l'une sur l'autre, pour savoir s'ils sont à la *parité*, c'est-à-dire équivalents, ou pour en connaître les *écarts*, il faut d'abord ramener à vue ceux qui ne sont pas cotés tels. C'est de cette comparaison que résultent les opérations d'arbitrages : faire un arbitrage, c'est essentiellement vendre sur une place et acheter sur l'autre, acheter par exemple du Londres à Paris, et vendre du Paris à Londres.

Quand les deux places donnent l'*incertain*, la parité s'établira en la monnaie de l'un ou l'autre pays :

Le Vienne étant coté à Paris : 101, papier long, pour avoir le change à vue, on ajoutera 90 jours à 4 0/0, soit :

$$101 + 1^{\text{re}},01 = 102,01, \text{ en francs,}$$

et pour convertir 102^{fr},01 en couronnes, on dira :

$$\text{Règle de trois : } \frac{100 \times 100}{102,01} = \text{K. } 93,20.$$

Le cours de Vienne sur Paris étant 94,95, à 3 mois, on cherche le change à vue :

$$94,95 \div 0,712 = 95,672 \text{ en couronnes,}$$

et pour convertir 95,672 en francs, on dira :

$$\text{Règle de trois : } \frac{100 \times 100}{95,672} = 104^{\text{fr}},32.$$

La parité s'établira : En francs : 102,01 (Paris), 104,32 (Vienne).
En couronnes : 93,20 (Id.), 95,672 (Id.).

Les cours de Paris et de Vienne seront proportionnels entre eux, si le produit des extrêmes est égal à celui des moyens :

$$\frac{105,04}{104,32} = \frac{95,672}{95,20}$$

$$105,04 \times 95,20 = 9998,08$$

$$104,32 \times 95,672 = 9999,63$$

soit, très sensiblement : 10000, ou 100×100 , puisque c'est le chiffre de 100 qui a servi de base aux calculs.

Si une place donne l'*incertain*, tel Paris, et l'autre le *certain*, tel Londres, la parité s'établit facilement puisque les deux cotes expriment leurs cours en francs.

Il n'y a aucun calcul à faire pour le versement et le chèque.

Mais si les deux cotes expriment pour une même devise, l'une les cours à vue, l'autre les cours à trois mois, il y a un calcul très simple à faire pour ramener à vue celle qui donne les cours à trois mois. Exemple :

Paris cote Londres à vue,
Londres cote Paris à trois mois :

Le cours de Paris sera appliqué tel quel.

Au cours de Londres, qui est donné à trois mois, on serait tenté d'*ajouter* trois mois d'intérêts, conformément au principe applicable aux valeurs se négociant à trois mois. Il faut au contraire *retrancher* également trois mois d'intérêts, parce que la cote donne le certain. Ici, ce n'est plus le prix qui est variable ; il est toujours de une livre : c'est la marchandise, autrement dit, la monnaie étrangère qui varie de quantité. Comme on ne peut augmenter le prix, on diminue la quantité de marchandise, ce qui revient au même. C'est pourquoi on a dit plus haut que la distinction entre l'*incertain* et le *certain* n'était pas purement théorique.

Les questions de change sont d'autant plus variées et compliquées, qu'elles ne concernent pas exclusivement les effets de commerce, mais s'étendent aussi aux opérations

sur effets publics étrangers, valeurs industrielles, etc.... Elles ont pris de nos jours une telle extension, qu'elles ont amené nombre de personnes à se spécialiser dans ce genre de commerce qui est devenu presque indépendant du commerce de banque à proprement parler. Cette importante question ne trouve donc qu'accessoirement sa place dans un traité général des opérations de banque, et dans la mesure des connaissances élémentaires indispensables.

TROISIÈME PARTIE

DES OPÉRATIONS AYANT POUR OBJET PRINCIPAL D'AJOUTER DES GARANTIES AU CRÉDIT DE BANQUE

INTRODUCTION

Les opérations de banque ont été jusqu'ici envisagées sous leur aspect le plus simple : avances de fonds remboursables dans des conditions variant suivant la forme sous laquelle elles ont été traitées. Leur sécurité matérielle est apparue comme intimement, mais aussi uniquement liée à la solvabilité du débiteur, en matière de découvert, et des divers co-obligés, en matière d'escompte. Le droit du banquier est un simple droit de créance, ne lui conférant aucun privilège spécial sur tout ou partie de l'actif des personnes avec lesquelles il est engagé : il n'y a eu de la part de ces dernières qu'une obligation personnelle, dont les conséquences sont précisées par l'article 2092 C. Civ. : « Quiconque s'est obligé personnellement est tenu de remplir son engagement sur tous ses biens mobiliers et immobiliers, présents et à venir. » L'article 2093 ajoute : « Les biens du débiteur sont le gage commun de ses créanciers; et le prix s'en distribue entre eux par contribution, à moins qu'il n'y ait entre les créanciers des causes légitimes de préférence. »

Le banquier a donc à compter avec la concurrence des autres créanciers ; il a également à craindre qu'une partie de l'actif ne lui échappe du fait « des causes légitimes de préférence qui sont les privilèges et les hypothèques » (art. 2094 C. Civ.). Aussi a-t-on dû se préoccuper d'ajouter à la garantie personnelle du débiteur ou des co-obligés principaux, d'autres garanties, dites accessoires, résultant soit de l'intervention d'une tierce personne agissant de son seul gré, sans y être tenue légalement, — soit de l'acquisition d'un privilège sur des biens quelconques. Dans le premier cas, il y aura, au profit du banquier, garantie personnelle de l'avaliste ou caution qui sera tenu dans les conditions des articles 2092 et 2093 du Code civil ; — dans le second cas, le banquier aura une garantie réelle lui conférant un droit exclusif, en principe du moins, sur la chose affectée en nantissement.

Les *garanties accessoires* que le banquier peut obtenir se rattachent toutes à cette division :

Garanties personnelles ou cautionnement,

Garanties réelles ou nantissement.

Cette distinction, fondée sur la nature des garanties, quelle qu'en soit l'importance, ne servira cependant pas de base à la répartition des chapitres de cette Troisième Partie.

De ce qu'une garantie s'ajoute aux opérations d'escompte et de découvert, il ne s'ensuit pas nécessairement que le caractère de ces opérations se trouve modifié, au point qu'elles deviennent des opérations de banque nouvelles. C'est plutôt la juxtaposition de deux opérations distinctes, dont la seconde, la constitution d'une garantie, ne rentre dans le cadre d'un traité de banque qu'à l'occasion de l'opération principale. En effet, une caution, un gage, une hypothèque peuvent aussi bien garantir les droits d'un créancier quelconque que ceux d'un banquier. A ce titre, l'étude des garanties est du domaine de la science du droit, et, si elle trouve ici sa place, ce ne peut être que dans un

rapide exposé des connaissances juridiques élémentaires, indispensables au banquier.

Seul le gage portant sur les marchandises, qui sont la matière même du commerce, nécessite un examen approfondi, non pas parce que l'opération est de nature particulière, mais parce que l'objet du gage en fait une garantie presque exclusivement réservée au crédit de banque. Le crédit de banque, suppléant à l'insuffisance du capital, a servi à l'achat de marchandises qui, momentanément distraites du mouvement commercial, en attendant d'être vendues, serviront par privilège à garantir le remboursement de ce même crédit.

Quelles que soient les modifications que le droit commercial ait introduites dans la théorie classique du contrat de gage, la rapidité et la facilité des transactions se trouvent encore contrariées par les formalités jugées cependant indispensables à la constitution du nantissement. La transmission des droits de créance s'opère, en matière d'effets de commerce, avec une simplicité qui a fait de l'opération d'escompte la plus importante et la plus féconde des opérations de banque. Les nécessités de la pratique exigeaient un mode aussi simple et aussi rapide de transmission du droit de gage : il ne fallait plus que la transmission du droit accessoire pût entraver la transmission du droit principal. Le *warrant*, qui a réalisé ce progrès considérable, date de cinquante ans à peine.

Dans l'intervalle et sous l'empire des mêmes nécessités, on a fait d'instruments connus dès longtemps un usage nouveau. Les connaissements, et, d'une manière générale, les documents maritimes ne servent plus seulement à constater le chargement et la livraison des marchandises transportées : ils en tiennent lieu et place ; ils se transmettent à titre de propriété ou à titre de gage, comme les marchandises elles-mêmes, plus rapidement et plus simplement. Les *crédits documentaires* ont de ce chef pris une importance considérable. Nous ne croyons

pas qu'ils aient été jusqu'ici l'objet d'une étude d'ensemble en tant qu'opérations de banque.

Et ce sont bien, de même que les escomptes de warrants, des opérations *sui generis*. Dans l'un et l'autre cas, la garantie joue un rôle prépondérant; la nature et les conditions du crédit se trouvent modifiées par l'adjonction du droit accessoire de gage. Ce n'est plus, comme précédemment, la juxtaposition de deux opérations distinctes; on ne pourrait pas les disjoindre sans détruire l'économie générale de l'opération. C'est un tout, dont la complexité constitue précisément le caractère particulier.

Plan de la III^e Partie. -- La *théorie générale du gage commercial* doit nécessairement précéder l'étude des opérations de banque gagées. Les *escomptes de warrants* et les *crédits documentaires*, qui constituent des opérations de banque de nature particulière, seront traités immédiatement après. Les *avances sur marchandises*, qui sont simplement des crédits garantis par un nantissement plus spécialement destiné aux opérations de banque, seront la transition naturelle qui nous conduira à l'étude très brève des *autres garanties* susceptibles de s'adapter au crédit de banque.

CHAPITRE PREMIER

DU GAGE COMMERCIAL

Du gage civil. — Du gage commercial. — Mode de constitution du gage. — Nature du droit de gage.

L'article 2071 du Code civil définit le *nantissement* : « un contrat par lequel un débiteur remet une chose à son créancier pour sûreté de la dette », « Le nantissement d'une chose mobilière s'appelle *gage*. Celui d'une chose immobilière s'appelle *antichrèse* » (art. 2072).

Éliminons de suite l'*antichrèse*, délégation de jouissance d'un immeuble, qui n'est pas susceptible de nous intéresser. Ce contrat est tombé du reste en désuétude.

Le mot *gage* s'applique indistinctement au contrat, au droit qu'il engendre et à l'objet sur lequel il porte. Nous nous efforcerons de résumer brièvement la théorie du gage, qui domine toute la matière de cette troisième partie. Nous préférons n'entrer dans les détails qu'à l'occasion de chacune des opérations de banque qui seront ultérieurement étudiées, et dans la mesure où ce sera nécessaire à la claire intelligence de chacune d'elles, fidèles en cela à notre méthode de subordonner constamment le point de vue juridique au point de vue de l'utilité professionnelle.

Gage civil, gage commercial. — Le caractère du gage dépend de la nature de la dette à laquelle il s'applique, peu importe que le créancier soit commerçant ou non. Le

gage est commercial ou civil, suivant que le débiteur s'est engagé commercialement ou civilement.

La distinction du gage civil et du gage commercial a été législativement consacrée en 1863. La loi du 23 mai 1863, insérée dans les articles 91 à 93 du Code de commerce, n'a rien innové en ce qui concerne les *objets* susceptibles d'être remis en nantissement, les *conditions de capacité* des parties contractantes et l'*étendue des droits* qui leur sont conférés. Le droit commun se trouve modifié sur deux points seulement : 1^o sur les *formalités* nécessaires à la *constitution et à la preuve* du privilège ; 2^o sur les *formalités* auxquelles est soumise la *réalisation* de l'objet du gage.

Nous traiterons uniquement du gage commercial, en signalant dans une brève comparaison les dispositions du Code civil qui ont cessé de lui être applicables.

1. Mode de constitution du gage. — La loi du 23 mai 1863, confirmant sur ce point le droit commun, exige la *mise en possession* et la *détention ininterrompue* du gage par le créancier gagiste ou par un tiers agissant en son nom. C'est la seule condition de la validité du gage, mais c'est une condition absolue : « Dans tous les cas, le privilège ne subsiste sur le gage qu'autant que ce gage a été mis et est resté en la possession du créancier ou d'un tiers convenu entre les parties » (art. 92, 1^{er} al., C. Com.).

L'article 2076 du Code civil est conçu dans des termes identiques à ceux de l'article 92 du Code de commerce. « Dans tous les cas, le privilège ne subsiste sur le gage, qu'autant que ce gage a été mis et est resté en la possession du créancier, ou d'un tiers convenu entre les parties. »

Il ne faut pas que les tiers puissent se méprendre sur la consistance du patrimoine de leur débiteur. Le dessaisissement du débiteur gagiste ayant été imposé par la loi à titre de mesure de publicité, il faut conclure avec la Cour de Cassation, « que la mise en possession du créan-

cier doit être un fait apparent, d'une notoriété suffisante pour avertir les tiers que le débiteur est dessaisi, et que l'objet engagé ne fait plus partie de son actif libre. » C'est là une observation qu'il est indispensable de retenir, et dont on verra la portée pratique à propos des avances garanties par des marchandises déposées dans des magasins particuliers.

S'il s'agit de *biens incorporels*, c'est-à-dire de créances civiles, de valeurs nominatives, au porteur ou à ordre, la dépossession du débiteur au profit du créancier gagiste s'opère dans une forme analogue à celle du vendeur au profit de l'acheteur. Les formalités de transmission varient nécessairement selon la nature du titre ; elles seront examinées en détail au chapitre IX de cette 3^e partie.

S'il s'agit de *biens corporels*, de marchandises par exemple, la tradition en sera, suivant les cas :

Matérielle, c'est-à-dire résultant de la livraison effective entre les mains du créancier ou d'un tiers agréé par les contractants ;

Symbolique, c'est-à-dire accomplie par la remise régulière, dans les conditions déterminées par la loi, du titre représentatif du droit de propriété, tels le connaissement maritime, la lettre de voiture, — ou du titre représentatif du droit de gage lui-même, tel le warrant. Dans un ordre d'idées analogue, l'inscription ou le transfert sur les registres de la Douane, pour les marchandises entreposées dans ses magasins, tiennent lieu de tradition matérielle. « Le créancier est réputé avoir les marchandises en sa possession, lorsqu'elles sont à sa disposition dans ses magasins ou navires, à la douane ou dans un dépôt public, ou si, avant qu'elles soient arrivées, il en est saisi par un connaissement ou par une lettre de voiture » (art. 92, al. 2, C. Com.).

II. *Preuve du gage*. — Ainsi constitué, le gage est parfait à l'égard des parties contractantes, aussi bien qu'à

l'égard des tiers ; mais il faut cependant être en mesure d'en établir la *preuve*. Le droit civil exigeait sur ce point des formalités longues et compliquées, qui eussent été une véritable entrave à la rapidité des transactions commerciales.

a. En matière civile, pour les objets mobiliers autres que les créances : « le privilège n'a lieu qu'autant qu'il y a un *acte public ou sous seing privé, dûment enregistré, contenant la déclaration de la somme due, ainsi que l'espèce et la nature des choses remises en gage, ou un état annexé de leurs qualité, poids et mesure.* — La rédaction de l'acte par écrit et son enregistrement ne sont néanmoins prescrits qu'en matière excédant la valeur de 150 francs » (art. 2071 C. Civ.).

Pour les créances, le privilège ne s'établit « que par *acte public ou sous seing privé, aussi enregistré, et signifié au débiteur de la créance donnée en gage* » art. 2075 C. Civ. . Il est à remarquer qu'en matière de cession de créance à titre de propriété, l'article 1690 laisse le choix entre la signification au débiteur ou son acceptation par acte authentique ; cette acceptation du débiteur est insuffisante quand il s'agit de cession en nantissement. C'est du moins en ce sens que la jurisprudence s'est établie ; elle est, sur ce point, en opposition avec la doctrine.

b. En matière commerciale, la loi de 1863 a étendu au contrat de gage les modes de preuve du contrat de vente, « Le gage constitué, soit par un commerçant, soit par un individu non commerçant, pour un acte de commerce, se constate, à l'égard des tiers comme à l'égard des parties contractantes, conformément à l'article 109 du Code de commerce » (art. 91, 1^{er} al., C. Com.). « Les achats et ventes se constatent : par actes publics — par actes sous signature privée — par le bordereau ou arrêté d'un agent de change ou courtier, dûment signé par les parties - - par une facture acceptée — par la correspondance — par les livres des parties — par la preuve testimoniale, dans le cas où le tribunal croira devoir l'admettre » art. 109 C. Com. .

Tous les modes de preuves sont donc admis ; mais il faut poser en principe, que, dans la pratique des opérations de banque, on ne saurait négliger de préciser, au moins par correspondance, si ce n'est par conventions régulières, les intentions des parties quant à la matière du gage et surtout quant à l'étendue du droit. Il faut éviter que, dans l'appréciation de la sécurité des engagements avec une maison de commerce, on soit exposé à commettre l'erreur de faire entrer en ligne de compte des garanties dont la validité en soi n'est pas contestable, mais dont l'application pourrait se trouver restreinte à une partie seulement des engagements, par suite de l'absence d'une preuve écrite ou par suite de la rédaction défectueuse des conventions. L'interprétation des contrats est toujours dans le sens favorable au débiteur, dans les cas douteux.

Le nantissement étant la remise d'une chose au créancier « pour sûreté de la dette », il importe que cette dette soit déterminée d'une façon absolument précise, surtout si elle résulte d'une pluralité de comptes ayant chacun une cause distincte, et, par tant une individualité propre, permettant de considérer leurs soldes respectifs comme autant de dettes isolées. A défaut de preuve formelle, c'est-à-dire de mention expresse, la garantie serait en ce cas limitée à ceux des engagements à l'occasion desquels elle a été constituée ; elle ne saurait s'étendre à l'ensemble de tous les autres engagements ¹.

III. Nature du droit de gage. — 1^{er} Le droit de gage est un droit accessoire. — Le gage est un contrat accessoire, supposant une obligation principale née ou à naître. On peut, par un nantissement, soit consolider une dette déjà existante, soit garantir un engagement à contracter.

Cette faculté pour un débiteur de constituer un gage à

¹ *Pluralité de comptes ouverts à un même titulaire*, 1^{re} partie, chap. III, page 55.

tout moment, si évidente au premier abord, n'est pas sans subir une importante restriction. L'article 116 du Code de commerce déclare « nuls et sans effet, relativement à la masse, lorsqu'ils auront été faits par le débiteur depuis l'époque déterminée par le tribunal comme étant celle de la cessation de ses paiements, ou dans les dix jours qui auront précédé cette époque (c'est-à-dire pendant la *période suspecte*) : ... toute hypothèque conventionnelle ou judiciaire, et tous droits d'antichrèse ou de nantissement constitués sur les biens du débiteur pour dettes antérieurement contractées ». Cette disposition ne vise pas le cas d'un nantissement constitué au profit du débiteur par un tiers ou par le débiteur lui-même en garantie d'engagements nouveaux. Dans l'article 116 il ne s'agit que du nantissement conféré par le débiteur lui-même, pendant la période suspecte, pour consolider des engagements antérieurs; pareil gage est assimilé à un détournement d'actif.

2° **Le droit de gage est un droit réel**, se décomposant 1° *En un droit de rétention* du gage jusqu'à parfait paiement de la dette : « Le débiteur ne peut, à moins que le détenteur du gage n'en abuse, en réclamer la restitution qu'après avoir entièrement payé, tant en principal qu'intérêts et frais, la dette pour sûreté de laquelle le gage a été donné » (art. 2082 C. Civ.).

2° *En un droit de faire vendre le gage* à défaut de paiement à l'échéance, « huit jours après une simple signification faite au débiteur et au tiers bailleur du gage, s'il y en a un » art. 93, 1^{er} al., C. Com. — *La vente doit être publique* : « Les ventes autres que celles dont les agents de change peuvent seuls être chargés sont faites par le ministère des courtiers. Toutefois, sur la requête des parties, le président du tribunal de commerce peut désigner, pour y procéder, une autre classe d'officiers publics.... Toute clause qui autoriserait le créancier à s'approprier le gage ou à en disposer sans les formalités ci-dessus prescrites

est nulle » art. 93, 2^e et 1^{re} al., C. Com. ; l'un créancier pourrait être tenté de s'approprier ainsi une chose dont la valeur serait supérieure au montant de la dette : il s'enrichirait au détriment du débiteur et, le cas échéant, au détriment des autres créanciers. Cette clause seule serait nulle ; elle ne rendrait pas nul le contrat de gage lui-même.

Les voies d'exécution du *droit civil* ne sont pas aussi rapides ; une simple signification ne suffit plus ; il faut un jugement du tribunal civil : « Le créancier ne peut, à défaut de paiement, disposer du gage ; sauf à lui à faire ordonner en justice que ce gage lui demeurera en paiement et jusqu'à due concurrence, d'après une estimation faite par experts, ou qu'il sera vendu aux enchères. — Toute clause qui autoriserait le créancier à s'approprier le gage ou à en disposer sans les formalités ci-dessus est nulle » art. 2078 C. Civ. ;

3^o *En un privilège sur le prix de vente* et même sur les fruits et intérêts produits par la chose pendant la durée du contrat. « Le gage confère au créancier le droit de se faire payer sur la chose qui en est l'objet, par privilège et préférence aux autres créanciers » (art. 2073 C. Civ.). « S'il s'agit d'une créance donnée en gage, et que cette créance porte intérêts, le créancier impute ces intérêts sur ceux qui peuvent lui être dus. — Si la dette pour sûreté de laquelle la créance a été donnée en gage ne porte point elle-même intérêts, l'imputation se fait sur le capital de la dette » (art. 2081 C. Civ.).

1^{re} On peut ajouter encore : *en un droit de délégation sur les indemnités dues pour assurances*, en vertu de l'article 2 de la loi du 19 février 1889 : « Les indemnités dues par suite d'assurances contre l'incendie, contre la grêle, contre la mortalité des bestiaux ou les autres risques, sont attribuées, sans qu'il y ait besoin de délégation expresse, aux créanciers privilégiés ou hypothécaires suivant leur rang. — Néanmoins, les paiements faits de bonne foi avant opposition sont valables ».

CHAPITRE II

DES ESCOMPTE DE WARRANTS

Section I. — Notions générales : Magasins généraux. — Bourses de commerce. — Chambres de commerce. — Rôle du warrant dans le crédit de banque.

Section II. — Récépissés et warrants.

§ I. — Récépissés.

§ II. — WARRANT. — Législation du warrant. — En quoi l'escompte de warrant est une opération de banque gagée. — Pratique des escomptes de warrants. — Warrants bancaires.

Section III. — Warrants agricoles.

Le warrant, ou bulletin de gage négociable afférent à des marchandises déposées dans les magasins généraux, a été créé par la loi du 28 mai 1858. Modifiée seulement dans ses dispositions d'ordre secondaire le 31 août 1870, cette loi de 1858 a marqué la transition du gage civil au gage commercial. La législation d'un point particulier a donc précédé la doctrine d'ensemble, qui n'a trouvé son expression que quelques années plus tard, dans la loi du 23 mai 1863.

On ne citera que pour mémoire la loi du 21 mars 1848 qui n'a plus actuellement qu'un intérêt historique, quant à la date de l'institution des Magasins généraux en France.

Section I. NOTIONS GÉNÉRALES.

Les magasins généraux. « Les magasins généraux recevront les matières premières, les marchandises et les

objets fabriqués que les négociants et industriels voudront y déposer... » art. 1^{er} loi de 1858. Accessoirement, ils font le service de déchargement, accomplissent les formalités en douane et procèdent, au besoin, aux manutentions nécessaires à la conservation de la marchandise. Ils délivrent, en retour, des titres négociables constatant le dépôt et permettant la transmission de la marchandise en toute propriété ou seulement en gage : ce sont les *récépissés* et les *warrants*.

La loi de 1848 n'avait créé qu'un titre unique pour constater le dépôt des marchandises dans les magasins généraux. La loi de 1858 a incorporé le droit de propriété et le droit de gage à deux titres différents, permettant ainsi la transmission de l'un et de l'autre séparément. C'est la forme la plus parfaite du gage commercial. Le droit de gage qui est un démembrement du droit de propriété en contrarie nécessairement l'exercice : c'était un progrès considérable, une innovation féconde que de les rendre indépendants l'un de l'autre. Le titre qui incorpore le droit de propriété laisse toute liberté aux transactions possibles ; le titre qui incorpore le droit de gage permet de se procurer du crédit sur la matière même des transactions.

On se trouve donc ici en présence d'un mode symbolique de transmission des droits réels : le droit de propriété ou le droit de gage est attaché, non plus à la détention matérielle de la chose, mais à la détention du titre qui en établit la possession par un tiers. La marchandise se dégage de ses conditions de volume et de poids qui n'en retarderont plus désormais la circulation.

Les magasins généraux sont venus s'installer là où se faisait sentir le besoin des forts approvisionnements, c'est-à-dire à proximité des principaux marchés. Un lien très étroit s'est naturellement établi entre eux et les principaux organes du commerce : les Bourses de marchandises et

les Chambres de commerce; ils ont pris leur place dans le fonctionnement et la réglementation des grands marchés. Les marchandises ne sont plus étalées, comme elles l'étaient autrefois sur les grands « marchés » ou « foires »; elles sont dans les magasins généraux, en cours de route, ou même encore sur les lieux de production; dans ces deux derniers cas, elles sont appelées à passer par les magasins généraux, sinon à y séjourner. C'est le *stock visible*; suivant son importance et suivant le mouvement prévu des entrées ou des sorties, les cours varient ou restent stationnaires. Quand vient le moment d'exécuter le contrat, la livraison matérielle est simplifiée par la remise des récépissés des magasins généraux.

Les magasins généraux jouent un rôle considérable dans la répartition des marchandises et la fixation des cours. On comprend dès lors l'intervention de l'État pour assurer la sincérité des marchés, en mettant les magasins généraux à la disposition de tous les commerçants, sans distinction ni préférence, ce qui évite les manœuvres d'acaparement, et en se réservant d'en autoriser la création, moyennant constitution d'un cautionnement. En vertu de la loi du 31 août 1870, l'autorisation est donnée « par arrêté du préfet, après avis de la Chambre de commerce, à son défaut, de la Chambre consultative, et à défaut de l'une ou de l'autre, du Tribunal de commerce ». Le cautionnement varie de 20 000 à 100 000 francs.

Des raisons d'un même ordre ont nécessité l'intervention des pouvoirs publics dans la création des Bourses de commerce et des Chambres de commerce, institutions dont il est utile de connaître, au moins dans les grandes lignes, le fonctionnement, pour se rendre plus exactement compte du rôle des magasins généraux.

Bourses de commerce. — L'article 71 du Code de commerce dit : « La Bourse de commerce est la réunion qui a lieu, sous l'autorité du Gouvernement, des commerçants, capi-

taines de navires, agents de change et courtiers. » — « Le résultat des négociations et des transactions qui s'opèrent dans la Bourse détermine le cours du change, des marchandises, des assurances, du fret ou nolis, ... des effets publics et autres dont le cours est susceptible d'être coté » (art. 72). — « Ces divers cours sont constatés par les agents de change et courtiers, dans la forme prescrite par les règlements de police généraux ou particuliers » (art. 73).

Les transactions commerciales proprement dites sont restées du domaine des *Bourses de commerce* ; les transactions sur « effets publics et autres », par l'importance qu'elles ont prise, au fur et à mesure que se développait la richesse mobilière, ont donné lieu à la création des *Bourses des valeurs*. Sur les grandes places, comme Paris, la Bourse de commerce et la Bourse des valeurs se tiennent dans des édifices séparés. La distinction, de toute façon, s'impose : ce ne sont pas les mêmes agents qui traitent, ni la même clientèle qui opère sur les Bourses de commerce et sur les Bourses des valeurs.

Sans toutefois en méconnaître l'intérêt, nous laisserons de côté les contrats d'affrètement et d'assurance maritime, qui se traitent dans les Bourses de commerce et donnent lieu à la fixation du prix du fret et du taux des primes, véritables cours sujets à variations qui doivent être connus de ceux qui recourent à la navigation ou sont tributaires de ses conditions. Cette catégorie d'affaires n'intéresse qu'indirectement la Banque.

On peut considérer les Bourses de commerce ou Bourses de marchandises comme la continuation des anciennes foires, avec tous les perfectionnements de notre organisation économique. Elles ont remplacé les anciens marchés, dont on a cependant conservé la dénomination. On appelle tout aussi bien *marchés*, les centres principaux d'approvisionnements, tels Paris, Le Havre, Roubaix, Lyon, Marseille, ... que l'ensemble des transactions sur une même marchandise, achats et ventes, déterminant la

fixation des prix. On dit, par exemple, dans le premier sens : Le Havre est le grand marché du monde pour les cafés, et dans le second : le marché des cafés se ressent de la baisse ou de la hausse du change.

La réunion des mêmes marchandises sur un même marché facilite le placement des produits et assure une certaine stabilité des cours. C'est là que les matières premières, provenant de la culture ou de l'élevage, viennent se concentrer, gagnant les lieux d'entrepôt, émigrant au besoin quand elles sont en trop grande abondance, pour être vendues là où la consommation les réclame. La fixité de leurs prix, qu'il ne faut pas confondre avec une invariabilité absolue, provient des opérations à terme engagées indistinctement par la spéculation et la consommation. Divisée en deux camps, celui de la hausse, qui soutient les cours et celui de la baisse, qui en cherche l'affaissement, la spéculation entretient le courant des transactions, en attendant que la consommation produise ses ordres. Il n'y a pas, de la sorte, de ces brusques revirements qui, en l'absence de toute spéculation, provoqueraient une grave perturbation dans le marché au moment précisément où le commerce effectuerait ses achats. La production ne suit pas nécessairement une courbe parallèle à celle de la consommation. Sans la spéculation, qui est l'âme du commerce, il se produirait à certaines époques l'extrême abondance, à d'autres, l'extrême rareté des produits. La spéculation supporte les stocks, en attendant que le commerce en fasse la répartition aux consommateurs.

Les Bourses de commerce sont créées en vertu d'un décret rendu sur la proposition du ministre du commerce; l'accès en est libre, sauf pour les faillis non réhabilités, les mineurs et les femmes; l'entretien, la police, l'administration budgétaire en sont abandonnés soit aux municipalités, soit, le plus souvent, aux Chambres de commerce.

Les Chambres de commerce. — La Chambre de com-

merce est l'organe des intérêts commerciaux d'une place, d'un arrondissement ou d'une région. Elle est créée par décret rendu en Conseil d'État, après enquête ouverte par le préfet du département intéressé et avis du conseil général, des chambres de commerce du département et du conseil municipal de la ville où siègera la chambre.

Par les renseignements et les avis qu'elles peuvent donner au Gouvernement sur toutes les questions industrielles et commerciales, ces chambres ont une influence indéniable sur la politique économique du pays. Leur action se manifeste d'une façon plus directe dans la gestion de services spéciaux et, au besoin, par les avances considérables qu'elles consentent pour l'exécution de travaux publics. C'est ainsi qu'elles peuvent être chargées de la gestion des Bourses de commerce, des entrepôts de la douane, des bureaux de conditionnement, des écoles de commerce, de l'outillage des ports... En ce qui nous intéresse ici, il est utile de retenir que plusieurs chambres de commerce sont propriétaires de magasins généraux, dont le directeur agit sous leur responsabilité.

Rôle du warrant dans le crédit de banque. — Ces considérations nous amènent à cette conclusion, qui intéresse au premier chef la Banque : il ne suffit pas, lorsqu'on traite des opérations d'escompte de warrants, de se conformer à la loi de 1858, dans le seul but d'acquérir le bénéfice d'une garantie matérielle. Il convient encore de s'assurer que le client ne s'est pas mépris sur les conséquences que pourrait avoir pour lui la constitution d'un stock exagéré.

L'institution des magasins généraux, en permettant la rapide circulation des marchandises, sans nuire à leur mise en nantissement, ne peut être utile qu'à l'approvisionnement général du pays et à ceux des commerçants qui s'en occupent, c'est-à-dire au commerce de gros. Chercher à en étendre le bénéfice au commerce de demi-

gros ou de détail serait commettre une erreur; la constitution en gage d'un stock insignifiant nuit aux transactions, entrave la circulation des marchandises et augmente les charges du fait de l'accumulation des droits de garde : warranter une marchandise dans de telles conditions est souvent faire aveu de gêne, ou tout au moins d'imprudence dans la gestion d'une maison de commerce.

Le warrantage des marchandises, dans ce dernier cas, est en outre l'indice de la difficulté qu'on rencontre à les écouler; or, l'escompteur d'un warrant doit envisager la réalisation éventuelle de son gage.

Les banques et le commerce ont si bien compris la vérité de ces observations, que sur certaines places le warrant est presque complètement inconnu, ou du moins ne sert qu'à consolider des engagements compromis. Le warrant est au contraire d'un usage courant dans les ports d'importation.

Certaines villes du centre de la France ont tenté d'établir des magasins généraux, dont le but semblait être uniquement de favoriser la spéculation de quelques gros commerçants qui centralisaient les produits agricoles de la région. L'expérience a été très onéreuse et n'a pas réussi. Il y a une indiscutable solidarité entre les magasins généraux et les grands marchés; les marchandises ne se peuvent accumuler que là où elles trouvent à s'écouler.

Section II. — RÉCÉPISSÉS ET WARRANTS.

Pour plus de clarté, nous étudierons séparément le récépissé et le warrant.

Dans la pratique, le récépissé et le warrant sont établis sur une même feuille, divisée en deux parties, la partie supérieure réservée au récépissé, la partie inférieure, au warrant; cette feuille est détachée d'un registre à souche.

et le fait que les deux titres sont ainsi réunis a donné sans doute naissance à l'expression de « récépissé-warrant », ou « warrant-récépissé » qui, pour être usitée, n'en est pas moins impropre, le récépissé et le warrant étant deux choses distinctes et toute l'originalité de la loi de 1858 étant de les avoir séparés.

§ 1. — Le Récépissé.

Définition et forme du Récépissé. — Le récépissé est la reconnaissance signée par le magasinier des marchandises qu'il a reçues en dépôt. « Des récépissés délivrés aux déposants énoncent leurs nom, profession et domicile, ainsi que la nature de la marchandise déposée et les indications propres à en établir l'identité et à en déterminer la valeur » (art. 1, 3^e al. loi de 1858). Le récépissé de dépôt des magasins généraux est plus qu'un mode de preuve; il incorpore le droit de propriété qui se transmet avec le titre lui-même.

Mode de transmission du Récépissé. — A cette énumération des principales mentions que doit contenir le récépissé, il faut ajouter la *clause à ordre*. C'est ce qui résulte implicitement de l'article 3 : « Les récépissés et les warrants peuvent être transférés par voie d'endossement, ensemble ou séparément. »

Le timbre des récépissés de dépôt est alors le *timbre de dimension*.

Rien n'empêcherait un déposant de se contenter d'un simple récépissé ou reçu non endossable, timbré à 0 fr. 10; mais il n'aurait à sa disposition qu'un élément de preuve à l'égard du magasinier, il n'aurait pas un titre négociable. Pour avoir le caractère de titre négociable, il faut que le récépissé soit à ordre; dans ce cas seulement, « l'endossement du récépissé transmet au cessionnaire le droit de disposer de la marchandise » (art. 1, 2^e al.).

On a vu, au chapitre de l'Escompte, de quelle importance est l'endossement dans la cession des titres à ordre ; on ne saurait donc trop insister ici sur la nécessité de l'endos dans la transmission des récépissés, le porteur d'un récépissé non endossé n'ayant aucun droit.

L'endossement du récépissé... doit être daté (art. 5, 1^{er} al.). Seule donc la date est exigée ¹ ; et, ayant ainsi de par la loi la libre disposition de la marchandise, le porteur du récépissé ne doit à aucun moment être gêné dans l'exercice de son droit par la mise en circulation du warrant. Aussi l'article 6 décide-t-il que « le porteur du récépissé séparé du warrant peut, même avant l'échéance, payer la créance garantie par le warrant. — Si le porteur du warrant n'est pas connu ou si, étant connu, il n'est pas d'accord avec le débiteur sur les conditions auxquelles aurait lieu l'anticipation de paiement, la somme due, y compris les intérêts jusqu'à l'échéance, est consignée à l'administration du magasin général, qui en demeure responsable, et cette consignation libère la marchandise ».

Assurance contre l'incendie. — Il est encore une mention dont l'insertion dans le récépissé n'est pas exigée par la loi, mais à l'existence de laquelle il convient cependant d'attacher une très grande importance : c'est celle relative à l'assurance des marchandises contre l'incendie, car l'article 10 donne « aux porteurs des récépissés... sur les indemnités d'assurance dues, en cas de sinistres, les mêmes droits... que sur la marchandise assurée ».

Citons enfin l'article 12, relatif à la *perte des récépissés ou warrants* : « Celui qui a perdu un récépissé ou un warrant peut demander et obtenir par ordonnance du

¹ Les endos du récépissé sont ainsi libellés : « Livrez à l'ordre de M....., valeur en..... » — Date et signature.

juge, en justifiant de sa propriété et en donnant caution, un duplicata, s'il s'agit du récépissé, le paiement de la créance garantie, s'il s'agit du warrant. »

§ 2. — LE WARRANT.

Définition et forme du Warrant. — « A chaque récépissé de marchandises est annexé, sous la dénomination de warrant, un bulletin de gage contenant les mêmes indications que le récépissé » (art. 2).

Par lui-même, le warrant n'a aucune valeur intrinsèque; tant qu'il est annexé au récépissé, il circule avec lui sans rien ajouter aux droits du porteur, alors même que les endos à titre de propriété n'auraient été apposés que sur le récépissé, ce qui est très fréquent dans la pratique. Il est préférable cependant, en pareil cas, d'endosser le warrant en même temps que le récépissé, et dans les mêmes termes, pour permettre au nouveau porteur d'emprunter au besoin sur la marchandise, sans être obligé de la faire préalablement transférer à son nom sur les registres du magasinier général. Le résultat de cet endos est donc de donner au bénéficiaire le droit éventuel de faire usage du warrant.

Le warrant n'a une valeur propre, distincte de celle du récépissé, qu'au moment où un endos constate l'avance d'une somme d'argent. A partir de ce moment, le droit de propriété sur les marchandises incorporé au récépissé se trouvera limité dans son exercice par le droit de gage incorporé au warrant.

Les deux titres se transmettront désormais séparément. « *L'endossement du warrant* séparé du récépissé vaut nantissement de la marchandise au profit du cessionnaire du warrant. — *L'endossement du récépissé* transmet au cessionnaire le droit de disposer de la marchandise, à la charge par lui, lorsque le warrant n'est pas transféré avec le récépissé, de payer la créance garantie par le warrant,

ou d'en laisser payer le montant sur le prix de la vente de la marchandise » (art. 1, loi de 1858).

Le warrant est un effet de commerce. — Par cet endos constatant l'avance de fonds, le warrant devient également un effet de commerce, avec cette conséquence immédiate que la législation spéciale des effets de commerce dans la généralité de ses dispositions lui est applicable. Il ne suffirait pas de l'article 11 ainsi conçu : « Les établissements publics de crédit peuvent recevoir les warrants comme effets de commerce, avec dispense d'une des signatures exigées par leurs statuts », pour assimiler complètement les warrants et les effets de commerce ; mais la loi de 1858 étend expressément au warrant les principales dispositions concernant les effets de commerce :

1^o L'emprunteur et les endosseurs sont *solidairement* responsables du paiement, avec cette restriction que l'exercice de la garantie personnelle est subordonné, comme on le verra plus loin, à celui de la garantie réelle.

2^o Les voies d'exécution sont les mêmes, c'est le *protêt* : « A défaut de paiement à l'échéance, le porteur du warrant séparé du récépissé peut, huit jours après le protêt,.... » art. 7.

3^o En cas de perte, les formalités sont à peu près les mêmes que pour les effets de commerce. Nous avons déjà cité plus haut l'article 12.

4^o Enfin, le warrant est soumis, comme les effets de commerce, au timbre proportionnel de 0 fr. 05 par 100 francs ou fraction de 100 francs, en vertu de l'article 13, § 2. « Sont applicables aux warrants endossés séparément des récépissés, les dispositions du Titre 1^{er} de la loi du 5 juin 1850, et de l'article 69, § 2, 6^o, de la loi du 22 frimaire an VII. »

Mode de transmission du warrant. — Le warrant, renfermant la clause à ordre, puisqu'il est la reproduc-

tion du récépissé, qui lui-même contient cette clause, se transmet par endossement ; la forme de cet endossement est évidemment différente de celle de l'endossement des autres effets de commerce, en raison de la nature spéciale du titre.

La loi n'a déterminé que les conditions du premier endossement constatant l'avance de fonds ; les endossements suivants pourront ne contenir d'autres indications que celle du nom du nouveau cessionnaire et de la date à laquelle ils sont faits ; les autres conditions, la somme notamment, étant irrévocablement fixées dans le premier endos.

L'endossement du warrant « doit être *daté*. L'endossement du warrant... doit, en outre, énoncer le *montant intégral, en capital et intérêts*, de la créance garantie, la *date de son échéance*, et les nom, profession et domicile du créancier. Le premier cessionnaire du warrant doit immédiatement *faire transcrire l'endossement* sur les registres du magasin, avec les énonciations dont il est accompagné. Il est fait mention de cette transcription sur le warrant » (art. 5, loi de 1858).

Voici la formule généralement employée pour le premier endossement : « Pon pour cession du présent warrant à l'ordre de M... profession et domicile), pour la somme de... en toutes lettres, ordinairement) payable le... Date et signature. » Et au-dessous de cette formule, cette autre, signée du contrôleur des magasins généraux et du préposé aux transcriptions : « Bon pour transcription de l'endossement ci-dessus au registre..., folio..., date d'... »

Deux conditions sont donc essentielles à remplir :

1^{re} L'une, touchant la forme de l'endossement, et qui ne comporte que deux remarques : *a*) L'article 5 sous-entend encore la mention à ordre, *b*) L'indication de la valeur fournie n'est pas nécessaire ; cette valeur est en

(1 Les endossements subséquents sont généralement ainsi libellés : « Bon pour cession à l'ordre de M..., » date et signature.

effet toujours la même, une somme d'argent. Le warrant est, à ce point de vue, un titre de créance dont un prêt est la cause.

2° L'autre, relative à la transcription du premier endossement, et qui est la première manifestation de l'intention du législateur de faire fléchir, en matière commerciale, la rigueur des prescriptions de l'article 2075 du Code civil : « le privilège conféré par le gage ne s'établit sur les meubles incorporels, tels que les créances mobilières, que par acte public ou sous seing privé, enregistré, et signifié au débiteur de la créance donnée en gage ». Cette signification est une mesure de publicité destinée à porter à la connaissance des tiers l'existence du droit de gage. A défaut d'un texte de loi nouveau, le magasinier général n'eût pu être rendu responsable, à l'égard des tiers en général et du créancier gagiste en particulier, de la conservation de la marchandise, qu'autant qu'il aurait reçu signification par huissier de la cession en gage. Une simple transcription du premier endossement sur les registres du magasinier suffira désormais à établir le droit, non seulement du premier bénéficiaire, mais de tous les bénéficiaires des endos successifs : la mention de cette transcription sur le warrant justifiera à tout porteur de l'accomplissement de cette formalité essentielle. Elle entraîne, comme principale conséquence, l'inefficacité des oppositions mises entre les mains du magasinier par les créanciers du déposant ou du cessionnaire du récépissé, *postérieurement* à la date de la transcription. En d'autres termes, elle affecte par privilège, sans autre discussion possible de la part des tiers, la valeur de la marchandise à la garantie du warrant.

Nous rappelons que le premier endossement ne peut être transcrit que si le warrant a été préalablement timbré régulièrement.

Dans la pratique, sur l'initiative de la Banque de France, on a adopté le principe de faire mentionner également sur

le récépissé le premier endossement du warrant, pour prévenir les cessionnaires de ce récépissé que les marchandises sont données en gage à un tiers. Cette formalité n'est pas imposée par la loi : elle est purement facultative.

L'escompte de warrant en tant qu'opération de banque gagée. — Le banquier escompteur de warrant a d'abord les mêmes garanties que s'il escomptait un effet de commerce, à savoir : une créance et la garantie solidaire des signataires de l'effet, *ce sont les garanties personnelles* ; il a de plus un droit de gage sur les marchandises déposées dans le magasin général, c'est la *garantie réelle*.

La garantie réelle domine certainement, dans l'esprit de la loi, comme dans l'intention du banquier.

1^o L'exercice du *droit réel*, en matière de warrant, a été exonéré, dès le début, des formalités que le droit civil impose au créancier gagiste. La loi de 1863 n'a fait qu'étendre par la suite à la législation du gage commercial, sauf quelques modifications sans importance, les dispositions de la loi de 1858 relatives à la réalisation des marchandises warrantées.

Le porteur d'un warrant protesté « *peut*, huit jours après le protêt, et sans aucune formalité de justice, faire procéder à la vente publique aux enchères et en gros de la marchandise engagée, dans les formes et par les officiers publics indiqués dans la loi du 28 mai 1858 (1) » (art. 7).

« Le créancier est payé de sa créance sur le prix, directement et sans formalité de justice, par privilège et préférence à tous créanciers, sans autre déduction que celle : 1^o des contributions indirectes, des taxes d'octroi et des droits de douane dus par la marchandise ; 2^o des frais de vente, de magasinage et autres faits pour la conservation de la chose » art. 8.

2^o La garantie *personnelle* n'est que *subsidaire* : elle

(1) Il s'agit ici d'une autre loi, relative aux ventes publiques de marchandises, promulguée le même jour que la loi sur les warrants.

ne s'exerce en tous cas que si la garantie réelle est insuffisante. « Le porteur du warrant n'a de recours contre l'emprunteur et les endosseurs qu'après avoir exercé ses droits sur la marchandise, et en cas d'insuffisance. — Les délais fixés par les articles 165 et suivants du Code de commerce, pour l'exercice du recours contre les endosseurs, ne courent que du jour où la vente de la marchandise est réalisée. — Le porteur du warrant perd en tout cas son recours contre les endosseurs, s'il n'a pas fait procéder à la vente dans le mois qui suit la date du protêt » art. 9.

Si donc le cédant du warrant est l'emprunteur lui-même, il n'y a pas urgence à faire dresser le protêt ni à faire vendre la marchandise, une fois le protêt dressé. Les délais impartis par l'article 8 sont uniquement en faveur des endosseurs intermédiaires : le porteur du warrant n'est déchu, même après l'expiration des délais, ni de son droit réel sur la marchandise, ni de son action personnelle contre le souscripteur.

Si, au contraire, il y a des endosseurs intermédiaires, les délais de l'article 8 sont de rigueur, sous peine de déchéance à leur égard. Le protêt doit être dressé le lendemain de l'échéance, et la vente des marchandises, qui *peut* (art. 7) avoir lieu huit jours après, ne *doit* pas (art. 9) être différée pendant plus d'un mois. Les délais pour l'exercice de l'action en garantie contre les endosseurs courent, non plus de la date du protêt comme pour les autres effets de commerce, mais de la date de la vente des marchandises.

Indemnités d'assurance. — Le porteur du warrant exercera son privilège sur l'indemnité due au cas où les marchandises auraient été sinistrées : « Les porteurs... de warrants ont, sur les indemnités d'assurance dues, en cas de sinistres, les mêmes... privilèges que sur la marchandise assurée. » La loi du 19 février 1889 a, sur ce

point encore, généralisé la disposition de l'article 10 de la loi de 1858. On peut dire avec raison que cette loi de 1858 a été, dans l'histoire de notre droit, une innovation féconde.

Pratique des opérations d'escompte de warrants.

Cette dernière partie de notre étude comporte des indications beaucoup plus brèves que celles qui ont été fournies au sujet de l'escompte du papier de commerce.

Le risque se trouve sensiblement atténué du fait de l'existence d'une garantie réelle, dont il est facile de connaître la valeur à tout moment. La solvabilité du cédant et des autres co-obligés, s'il y en a, n'est plus qu'un élément accessoire, dont il convient sans doute de tenir compte, mais qui n'a plus la même importance que s'il s'agissait des autres effets de commerce.

Il est d'usage de tenir séparément, pour un même client, l'état des risques en papier de commerce et l'état des risques-warrants, de façon à ne pas s'exagérer l'importance des engagements assumés, et à pouvoir en mieux apprécier à tout moment la nature exacte.

L'attention du banquier doit se porter principalement sur le titre lui-même et sur la sécurité que peut offrir le nantissement. Les autres conditions susceptibles de peser sur la décision à prendre sont d'ordre secondaire et tiennent à des circonstances très variables. Nous rappelons à ce propos ce qui a été dit des inconvénients du warrant pour le moyen et le petit commerce. De même aussi, l'état du marché, quand il s'agit de denrées susceptibles de brusques variations de cours, a une importance capitale.

Il va de soi que, si l'escompte de warrants est simplement destiné à consolider des engagements déjà compromis, on se montrera moins difficile sur l'opportunité de l'opération et sur la valeur des marchandises.

1° **En ce qui concerne le titre lui-même.** — Il importe

de se bien pénétrer que les avantages résultant de la loi de 1858 sont attachés exclusivement aux warrants afférents à des marchandises déposées dans des magasins généraux. Il faut donc s'assurer :

a. Que les magasins généraux en question ont bien été agréés par l'État ;

b. Que les marchandises sont bien déposées dans des magasins ou sur des terrains faisant partie de la concession de l'État ;

c. Que « les indications propres à en établir l'identité et à en déterminer la valeur » sont bien celles qui figurent sur le récépissé. Ces indications portent habituellement sur le nombre, le poids, les marques et numéros des sacs, caisses, etc.... Au besoin, il ne sera pas superflu d'en vérifier l'exactitude aux magasins mêmes. Une erreur peut s'être glissée par suite d'une inattention ; elle n'en serait pas moins la source de graves difficultés, en cas de réalisation forcée ;

d. Que les marchandises sont régulièrement assurées.

e. En outre, il est prudent de n'escompter le warrant et de n'en donner décompte qu'après transcription de l'endossement sur les registres des magasins généraux, si on se trouve dans le cas de l'article 5, 3^e al. de la loi de 1858, c'est-à-dire si cet endossement est le premier ou si aucun des endossements précédents n'a été transcrit.

2° **En ce qui concerne l'évaluation de la marchandise.** —

Il est nécessaire de connaître la valeur réelle de la marchandise afin de ne pas s'exposer à faire des avances qui ne seraient qu'insuffisamment garanties.

a. Pour les marchandises cotées sur le marché, les *cours des mercuriales* peuvent servir d'instrument de contrôle ; mais il est de beaucoup préférable d'exiger la production d'un *certificat d'expertise*, de date récente, et émanant d'un courtier assermenté. Ce certificat devra toujours être exigé pour les marchandises non cotées.

b. Le porteur du warrant, comme tout porteur d'un

effet de commerce, est obligé d'attendre l'échéance pour exiger le paiement, alors même qu'entre temps le gage aurait subi une dépréciation sensible. Le seul moyen de parer à ce risque, dans la mesure du possible, est de n'avancer qu'un *tant pour cent de la valeur* de la marchandise, pourcentage variant suivant la plus ou moins grande facilité de conservation et de réalisation du nantissement.

Renouvellements de warrants. — Si, à l'échéance, le warrant doit être renouvelé, il faudra prendre de nouveau les mêmes mesures de précaution, notamment requérir une nouvelle expertise. Il faut évidemment obtenir l'assentiment préalable des endosseurs, si ce n'est pas l'emprunteur lui-même qui a endossé le warrant à l'ordre du banquier. Quant aux formalités mêmes du renouvellement, elles exigent plusieurs jours, durant lesquels le banquier ne saurait demeurer privé de son titre. Elles doivent donc faire, avec les magasins généraux, l'objet d'une correspondance dont les termes seront assez précis pour qu'à aucun moment le créancier puisse voir ses droits contestés.

Conditions d'escompte. — Les conditions d'escompte du warrant sont celles qui ont été indiquées pour le papier, légèrement améliorées en faveur du cédant, en raison de l'atténuation du risque couru.

Warrants bancables. — Les warrants se divisent, eux aussi, en bancables et en non bancables, avec cette particularité que, même bancables, ils ne peuvent donner lieu à négociations du genre de celles qui se pratiquent sur le marché privé.

Pour être bancables, ils doivent réunir les mêmes conditions que le papier de commerce, sous réserve des modifications résultant de l'art. 11 de la loi de 1858 précédemment cité : « Les Établissements publics de crédit

peuvent recevoir les warrants comme effets de commerce, avec dispense d'une des signatures exigées par leurs statuts. » La Banque de France n'a cependant pas étendu à tous les warrants le bénéfice de cette disposition. Elle a établi, sous forme de règlement d'ordre intérieur, la liste des marchandises pour lesquelles elle admet les warrants à l'escompte; elle a limité la proportion de l'avance à consentir sur chaque catégorie de ces marchandises; il est même des warrants pour lesquels elle exige trois signatures.

Les warrants à des marchandises autres que celles figurant sur cette liste doivent donc être considérés comme *non bancables*; il en est de même, en principe, de ceux dont la proportion de l'avance, par rapport à la valeur de la marchandise, est trop élevée; l'évaluation résulte du procès-verbal d'expertise qui doit accompagner tout warrant escompté à la Banque de France.

Le warrant pour être bancable doit être, lui aussi, *payable sur une place bancable*. A défaut d'indication contraire, le lieu de paiement du warrant est le domicile de l'emprunteur; mais généralement ces valeurs sont domiciliées payables à la caisse des magasins généraux, de façon à éviter le protêt au cas où, les marchandises ayant été vendues, l'acquéreur aurait consigné les sommes dues, conformément à l'article 6, al. 2 de la loi de 1858.

APPENDICE

Voici, sous toutes réserves, étant données les modifications incessantes qui se produisent, la liste, avec le pourcentage de l'avance, des principales marchandises dont la Banque de France escompte les warrants. Les directeurs de succursales demeurent d'ailleurs libres de restreindre la proportion des avances, selon que la prudence le leur commande.

Principales marchandises warrantables

	p. 100		p. 100
Alcools.....	80	Huiles d'olive.....	65
Amidon.....	65	Huiles (coco, colza, } 75	
Amandes en coques... }	75	colza, œillette, } à	
Avoines.....	80	palme, lin, sésame). }	80
Blé.....	80	Huiles minérales.....	60 (à 3 sign.)
Cacao.....	80	Indigo.....	75
Café.....	60 à 80	Jutes.....	75
Chanvre.....	65	Laines brutes et lavées.....	75
Conserves alimentaires.....	60 (à 3 sign.)	Laines peignées.....	65
Cornes de bœuf.....	60	Légumes secs.....	60
Cotons et laines filés.....	80	Mais.....	75
Cotons (fils de.....	60 (à 3 sign.)	Malt.....	70
Cuirs verts.....	70	Nacre.....	50 (à 3 sign.)
Cuirs tannés.....	50 à 60	Orges.....	80
Cuivre.....	75	Papier (bulle, pour } 60	
Écorces de tan.....	60	papiers peints, pour } à	
Essences.....	60 (à 3 sign.)	journaux, collé ou } 65	
Farines.....	80	sans colle.....	
Fécules.....	70	Pâtes de bois sèches...	70
Fers bruts en barres...	75	Poivres en grains.....	75
Fers blancs.....	70	Riz.....	75
Fèves et Fèverolles...	60	Salaïsons.....	60
Fils de fer.....	70	Savon blanc de Mar-	
Fonte.....	50	seille.....	50
Fourrages.....	60 (à 3 sign.)	Seigle.....	80
Graines industrielles } 70		Soie (coccons, frisons, } 70	
anis, arachides, } à		grège, doupions..... }	
colza, chanvre, lin, } 80		Sous-remoulages.....	60 (à 3 sign.)
navette, sésame.....		Sucres indigènes, exo- } 80	
Graines fraîches (lin- } 65		tiques, raffinés..... }	à 85
zerne, ray-gras, } à		Saindoux.....	80
millet, trefle..... }		Tissus de coton (cali-	
Guano.....	70	col.....	70
Houilles.....	75	Toile.....	75
		Vins.....	60 (à 3 sign.)

Principales marchandises non warrantables.

Beurre.	Dentelle de soie.
Bonneterie (articles fabriqués).	Graine de betterave.
Chaux.	Graine de saintfoin.

Principales marchandises non warrantables *suite*.

Houblon.	Sel.
Huiles de poisson.	Soie de porc.
Laines filées et tissées.	Thé.
Pâtes alimentaires.	Vanille.
Phosphate de chaux fossile.	Viandes de porc sale d'Amérique.
Raisins secs.	

Section III. — WARRANTS AGRICOLES.

Pour ne pas s'exposer à critiquer injustement le warrant agricole, il faut le considérer comme un instrument de crédit destiné à *faciliter les rapports des agriculteurs avec les Syndicats ou les Caisses agricoles*. C'est là sa seule sphère d'application pratique. Sa place est dans le portefeuille de ces institutions, et c'est par leur intermédiaire seulement qu'il doit arriver aux guichets des banques ou établissements de crédit.

Le crédit agricole repose sur la solidarité morale et sur la mutualité, autant et même plus que sur la valeur pécuniaire individuelle des syndiqués ou associés. Partant de ce principe, le législateur a pu, en pareille matière, introduire une modification aux règles fondamentales du droit, en autorisant l'emprunteur à conserver par devers lui le gage qu'il a constitué. Quant à émettre la prétention de faire de cette disposition exceptionnelle un nouvel élément de crédit, c'est chose impossible; la confiance est un sentiment trop personnel, pour qu'elle puisse jamais entrer dans le domaine des prescriptions impératives du législateur.

Caractères du warrant agricole. - 1° *Le warrant agricole est un instrument de crédit mais non pas un effet de commerce*; il constate un engagement civil, échappant

comme tel à la juridiction commerciale, bien que le porteur bénéficie de la garantie personnelle des endosseurs.

2° La loi du 18 juillet 1898, qui a créé le warrant agricole, consacre pour lui *la validité du gage sans déplacement de possession*. Tout en maintenant le principe du privilège sur le gage, elle enlève au créancier gagiste le droit de rétention, et le laisse ainsi exposé à un détournement partiel ou total de son nantissement, détournement contre lequel les peines correctionnelles qui frappent le débiteur infidèle suffiraient difficilement à le protéger. « Tout agriculteur convaincu d'avoir détourné, dissipé ou volontairement délérioré au préjudice de son créancier le gage de celui-ci, sera poursuivi correctionnellement comme coupable d'abus de confiance et puni conformément aux articles 406 et 408 du Code pénal (deux mois à deux ans de prison, amende), sans préjudice de l'application de l'article 463 du même Code (bénéfice des circonstances atténuantes) » art. 13, loi de 1898.

La garantie réelle, dans ces conditions, perd toute sa valeur aux yeux d'un prêteur circonspect, qui n'a plus à compter que sur la garantie personnelle de son débiteur. L'escompte direct d'un warrant agricole par un banquier n'a plus rien de commun avec l'escompte d'un warrant ordinaire: c'est un découvert pur et simple mobilisé par une valeur non commerciale.

Qui peut créer un warrant agricole? — « Tout agriculteur et, par conséquent aussi, tout commerçant qui a une exploitation agricole, peut emprunter sur les produits agricoles ou industriels provenant de son exploitation et énumérés ci-dessous, et en conservant la garde de ceux-ci dans les bâtiments ou sur les terres de cette exploitation » (art. 1^{er}, 1^{er} al.).

Produits susceptibles d'être warrantés. — L'usage du warrant agricole est limité aux seuls produits d'une

exploitation, à l'exclusion du mobilier agricole, des animaux de ferme et des récoltes sur pied. Voici l'énumération des produits susceptibles d'être warrantés, telle que la donne l'article 1^{er}, 2^e alinéa de la loi 1898 : « Céréales en gerbes ou battues — fourrages secs, plantes officinales séchées — légumes secs, fruits séchés et féculs — matières textiles, animales ou végétales — graines oléagineuses, graines à ensemenecer — vins, cidres, eaux-de-vie et alcool de nature diverse — cocons secs et cocons ayant servi au grainage — bois exploités, résines et écorces à tan — fromages, miels et cires — huiles végétales — sel marin ».

Formalités relatives à la création et à l'endossement du warrant agricole. — Le warrant est détaché d'un registre à souche tenu par le greffier de la justice de paix du canton du domicile de l'emprunteur. C'est un *certificat*, signé de ce greffier, et constatant que « *M... a déclaré vouloir emprunter la somme de.... sur tels produits assurés par les soins de....* ».

Si l'emprunteur n'est pas propriétaire ou usufruitier de son exploitation, le warrant constate en outre que les formalités de l'article 2 ont été remplies, savoir : « Le cultivateur, lorsqu'il ne sera pas propriétaire ou usufruitier de son exploitation, devra, avant tout emprunt, aviser le propriétaire du fonds loué de la nature, de la valeur et de la quantité des marchandises qui doivent servir de gage pour l'emprunt, ainsi que du montant des sommes à emprunter. — Cet avis devra être donné au propriétaire, à l'usufruitier ou à leur mandataire légal désigné par l'intermédiaire du greffier du juge de paix du canton du domicile de l'emprunteur. La lettre d'avis sera remise au greffier, qui devra la viser, l'enregistrer et l'envoyer sous forme de lettre recommandée comportant accusé de réception. — Le propriétaire, l'usufruitier ou le mandataire légal désigné pourront, dans le cas où des termes

échus leur seraient dus dans un délai de douze jours francs à partir de la lettre recommandée, s'opposer au prêt sur lesdits produits par une autre lettre adressée au greffier du juge de paix et également recommandée. »

Les mêmes indications sont reproduites sur la souche.

Le timbre est celui des effets de commerce.

Le premier endossement est ainsi libellé : « Bon pour transfert du présent warrant à l'ordre de N...., demeurant à...., sur garantie de la somme de.... payable le.... intérêts compris. » Date et signature.

Circulation du warrant. — Chaque fois que le warrant sera endossé, « l'escompteur (ou réescompteur....) sera tenu d'en donner avis immédiatement au greffier du juge de paix par lettre recommandée avec accusé de réception » (art. 9), afin que l'emprunteur puisse, le cas échéant, se conformer à l'article 7 : « L'emprunteur peut, même avant l'échéance, rembourser la créance garantie par le warrant. — Si le créancier refuse ses offres, le débiteur peut, pour se libérer, consigner la somme offerte en observant les formalités prescrites par l'article 1259 du Code civil. Sur le vu d'une quittance de consignation régulière et suffisante, le juge de paix rendra une ordonnance aux termes de laquelle le gage sera transporté sur la somme consignée. — En cas de remboursement anticipé...., l'emprunteur bénéficie des intérêts qui restaient à courir jusqu'à l'échéance du warrant, déduction faite d'un délai de 10 jours. »

Garanties conférées à l'escompteur d'un warrant agricole. — Comme l'escompteur d'un warrant ordinaire, l'escompteur d'un warrant agricole a tout à la fois un recours solidaire contre le souscripteur, les avalistes et les endosseurs, et un droit de gage sur les marchandises. — Toujours comme pour le warrant ordinaire, l'exercice de la *garantie personnelle* est subordonné à l'exercice de la *garantie réelle* :

Le porteur du warrant « n'a de recours contre l'emprunteur et les endosseurs qu'après avoir exercé ses droits sur les produits warrantés. En cas d'insuffisance, le délai d'un mois lui est imparti, à dater du jour où la vente de la marchandise est réalisée, pour exercer son recours contre les endosseurs » (art. 12, 2^e et 3^e al.).

« A défaut de paiement à l'échéance, et après *avis préalable transmis par lettre recommandée* à l'emprunteur, pour laquelle un avis de réception doit être demandé, le porteur du warrant, huit jours après l'avertissement et sans aucune autre formalité de justice, mais avec les formes de publicité prévues par les articles 617 et suivants du Code de procédure, peut faire procéder par un officier ministériel à la vente publique aux enchères de la marchandise engagée » (art. 10).

« Le créancier est payé directement de sa créance sur le prix de vente, par privilège et préférence à tous créanciers, sans autre déduction que celle des contributions directes et des frais de vente, et sans autre formalité qu'une ordonnance du juge de paix » (art. 11).

« *Le porteur du warrant perd son recours contre les endosseurs* s'il n'a pas fait procéder à la vente dans le mois qui suit la date de l'avertissement » (art. 12, 1^{er} al.).

« Les porteurs de warrants ont, sur les indemnités d'assurance dues en cas de sinistres, les mêmes droits et privilèges que sur la marchandise assurée » (art. 1).

« L'emprunteur qui aura remboursé son warrant le fera constater au greffe de la justice de paix; le remboursement sera inscrit sur le registre à souche, et il lui sera donné un récépissé de la radiation de son inscription » (art. 6).

« Les greffiers sont tenus de délivrer à tout prêteur qui le requiert, avec l'autorisation de l'emprunteur, copie des inscriptions d'emprunts faites par l'emprunteur ou certificat établissant qu'il n'en existe aucune » (art. 5).

CHAPITRE III

DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

Section I. — Définition et rôle du crédit documentaire.

Section II. — Des Documents.

- § 1. — **DE DOCUMENT PRINCIPAL : LE CONNAISSEMENT.** — Définition et forme du connaissement. — Le connaissement gage du crédit documentaire. — Risques du crédit documentaire inhérents à la nature du connaissement.
- § 2. — **DES DOCUMENTS ACCESSOIRES :** police d'assurance, copie de facture. Documents divers : facture consulaire, etc....

Section III. — Modes de réalisation du crédit documentaire.

- § 1. — **RÉALISATION PAR PAIEMENT.**
- § 2. — **RÉALISATION PAR ACCEPTATION.** — Crédit non confirmé et crédit confirmé.
- § 3. — **AVANCES SUR DOCUMENTS.**

Section IV. — Comment finit le crédit documentaire. — Dessaisissement pur et simple. Dessaisissement contre couverture.

Section V. — Pratique du crédit documentaire.

- § 1. — **CRÉDIT DOCUMENTAIRE PAR ACCEPTATION.** — I. Considérations d'ordre personnel : Parties intervenantes. — II. Examen des documents. — III. Communication des documents à l'importateur. — IV. Réception de la marchandise à l'arrivée du navire. — V. Droit pour le débiteur de visiter la marchandise, de l'échantillonner. — VI. Conditions de banque. — VII. Déposit ou marge de garantie. — VIII. Principales unités de poids et mesures étrangers. — IX. Comptabilité des opérations documentaires.
- § 2. — **CRÉDIT DOCUMENTAIRE PAR PAIEMENT.**

Section I. — DÉFINITION & RÔLE DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE.

Définition. — On appelle *crédit documentaire* toute ouverture de crédit, quelque forme qu'elle revête, faite au

destinataire de marchandises en cours de route, et gagée par les documents afférents à ces marchandises.

Il s'agit exclusivement de marchandises transportées par mer et en conséquence de *documents maritimes*. Les lettres de voiture afférentes à des expéditions par voies ferrées, routes ou canaux, pour des raisons spéciales dont nous aurons à traiter, ne sauraient, dans les mêmes conditions que les documents maritimes, servir de garantie au crédit de banque.

Le *connaissance*, qui est le document essentiel, est présenté dans la loi comme le *titre de propriété* des marchandises transportées ; la banque l'a adapté à son usage par une extension légitime de sa première fonction ; dans les mains du banquier, le *connaissance* est devenu un *titre de gage*.

La dualité du rôle du *connaissance* se manifeste clairement dans le crédit documentaire ; dans cette opération le *connaissance* et, plus généralement, l'ensemble des documents deviennent la propriété du bénéficiaire du crédit et le gage du banquier qui a ouvert le crédit.

On appelle encore le crédit documentaire, **crédit à l'importation**. Cette opération a largement contribué au développement du commerce international.

Le commerce d'importation a surtout pour objet l'approvisionnement de denrées ou de matières premières que le sol national ne peut produire (café, coton, poivre, etc.), ou ne produit qu'en quantités insuffisantes aux besoins de la consommation (laine, soie, grains, graines oléagineuses, engrais, etc.). Les achats portent généralement sur des stocks considérables et la nécessité de faire, la plupart du temps, les approvisionnements à des époques fixes, appelées campagnes, empêche les importateurs de régler leurs achats d'après les exigences de la consommation. Le crédit de banque, sous la forme de crédit documentaire, remplit ici sa première fonction qui est de suppléer à l'insuffisance momentanée du capital commercial.

L'importateur pourrait-il même payer immédiatement ses approvisionnements, que le transport des fonds à longue distance augmenterait outre mesure son prix de revient. Le crédit de banque intervient encore dans une nouvelle fonction, non moins utile que la première : faciliter les paiements par la compensation des créances et des dettes. Dans les pays d'outre-mer, en effet, il n'y a guère que les traites sur les banques des grandes villes européennes qui soient d'une négociation facile et avantageuse ; le papier sur les commerçants et payable dans les villes d'importance secondaire est d'une négociation onéreuse et moins courante.

Le crédit de banque tout à la fois supplée à l'insuffisance des fonds et se substitue au crédit personnel des commerçants.

Caractères du crédit documentaire. — 1° *Le crédit documentaire est une opération de banque gagée.* Les documents garantissent les avances ou couvrent les engagements du banquier.

2° *C'est une opération de nature spéciale.* La garantie ne s'ajoute pas d'une manière indirecte et subsidiaire au crédit. La réalisation du crédit et l'acquisition de la garantie sont simultanées, à tel point que le montant du crédit apparaît comme le prix d'achat de la garantie.

3° *C'est une opération de nature aussi parfaite que l'escompte de warrants.* Le titre représentatif du gage, le document, circule et se transmet aussi facilement que le warrant. Le droit accessoire n'entrave pas la transmission du droit principal. Néanmoins le droit de gage et le droit de créance ne sont pas aussi indissolublement liés que dans le warrant, puisqu'ils ne sont pas incorporés à un titre unique.

4° *C'est une opération gagée par des marchandises, mais les marchandises ne sont pas matériellement à la disposition du créancier puisqu'elles sont en cours de route.*

C'est ce qui distingue le crédit documentaire des avances sur marchandises ordinaires et le rapproche de l'escompte de warrants ; dans ce dernier cas, en effet, les marchandises sont dans les magasins généraux et le créancier n'en dispose pas matériellement. Dans l'escompte de warrants comme dans le crédit documentaire, le droit de gage est constitué et conservé sans la détention effective de l'objet réel du gage.

5° *C'est une opération de durée relativement courte.* —

Le crédit documentaire prend fin à l'arrivée des marchandises, qui sont immédiatement échangées contre les documents. Il dure, au maximum, le temps qui s'écoule entre l'embarquement et le débarquement des marchandises.

6° *C'est enfin, le plus souvent, une opération de transition.* — Le crédit se prolonge ordinairement au delà de la durée nécessairement limitée du gage documentaire. C'est ainsi que le crédit documentaire a souvent sa solution normale dans une autre opération de banque : découvert pur et simple, escompte, warrants, etc.

Le crédit documentaire et l'escompte des traites documentaires. — Le langage du droit ne paraît pas s'être approprié encore l'expression *crédit documentaire*, qui est cependant en banque d'un usage courant. A la vérité on a maintes fois étudié l'escompte des traites documentaires, et accessoirement le droit de gage du porteur sur les documents qui y sont joints. Mais il ressort avec évidence de la définition donnée précédemment du crédit documentaire, que cette opération est différente, dans son but, son rôle économique et sa nature même, de l'escompte des traites documentaires.

Le crédit documentaire est une ouverture de crédit, l'escompte des traites documentaires est une négociation d'effets de commerce. Toutes les autres différences sont les corollaires de cette première distinction.

Le crédit documentaire, au contraire de l'escompte des traites documentaires, commence au moment où les documents sont détachés de l'effet de commerce qu'ils accompagnent, chèque ou traite.

En d'autres termes, l'escompte des traites documentaires est un crédit fait au tireur de la traite, à celui qui envoie les marchandises sous documents; le crédit documentaire bénéficie au tiré de la traite, au destinataire des marchandises. Dans le premier cas, le banquier fait surtout confiance aux personnes qui ont signé ou signeront l'effet de commerce; c'est pour ainsi dire un crédit personnel, « *intuitu personæ* », puisqu'il se dessaisira des documents, le plus souvent, dès que la traite sera acceptée. À ce titre l'escompte des traites documentaires n'est qu'une variété de l'escompte ordinaire; nous verrons au chapitre III que le banquier porteur de traites documentaires est principalement, en ce qui concerne les documents, un mandataire chargé d'en opérer la transmission. Dans le second cas, crédit documentaire, le banquier n'a plus en mains un effet de commerce, avec les garanties personnelles qui en découlent; il fait même moins confiance à l'unique garantie du crédit qu'à la valeur elle-même des documents qui sont le gage du crédit pendant toute sa durée; c'est un crédit réel « *intuitu rei* ». À ce titre, dans une étude des opérations de banque, le crédit documentaire se place immédiatement entre l'escompte de warrants et l'avance sur marchandises pure et simple.

Section II. — DES DOCUMENTS.

Les documents afférents aux marchandises transportées par mer peuvent se diviser en deux classes, d'après leur importance dans le crédit documentaire: 1^o le document *principal*, qui est le titre de propriété des marchandises;

c'est le *connaissance*; 2^e les documents *accessoires* qui garantissent les risques de perte ou de détérioration des marchandises, en constatent l'origine, le prix, etc...; ce sont les *polices d'assurances*, les *factures consulaires*, les *copies de facture*, etc...

§ 1. DU DOCUMENT PRINCIPAL : LE CONNAISSEMENT.

Disons tout de suite que le *fret* ou *nolois* est le prix du loyer du navire; le *fréteur*, celui qui donne le navire à loyer; l'*affréteur*, celui auquel le navire est loué, c'est-à-dire l'expéditeur ou chargeur; les *staries* ou *jours de planche*, les délais accordés pour le chargement ou le déchargement, suivant conventions ou usages des lieux; les *sarestaries*, *sur-sarestaries*, *contre-sarestaries*, les dommages-intérêts dus par l'affréteur ou le destinataire en retard.

Définition du connaissance. — *Le connaissance est la reconnaissance que fournit le capitaine, des marchandises dont il se charge* (art. 222 C. Com.). — « Il doit exprimer la nature] et la quantité ainsi que les espèces ou qualité des objets à transporter. Il indique : le nom du chargeur; — le nom et l'adresse de celui à qui l'expédition est faite; — le nom et le domicile du capitaine; — le nom et le tonnage du navire; — le lieu du départ et celui de la destination. — Il énonce le prix du fret. — Il présente en marge les marques et numéros des objets à transporter » (art. 281 C. Com.). Le plus souvent, il relate également les conditions diverses de l'affrètement.

Le connaissance ne ferait pas, le cas échéant, double emploi avec la *charte-partie*, celle-ci ne constatant pas le chargement. La charte-partie est l'acte qui constate qu'un navire a été loué en tout ou en partie; c'est un contrat de louage, réglementé par les articles 273 à 280 du Code de commerce (1). Elle est de moins en moins employée.

(1) ART. 273. — « Toute convention pour louage d'un vaisseau, appelée

depuis que, par suite des perfectionnements de la navigation et de la création des grandes compagnies de transport, les expéditeurs ont toute facilité de passer avec le frèteur un simple contrat de transport, au lieu de prendre le navire en location. La charte-partie ne serait en tout cas, au point de vue du crédit documentaire, qu'un document *accessoire* ; elle ne saurait remplacer le connaissement, mais devrait lui être jointe au cas où il en aurait été créé une.

Non seulement le connaissement constate le chargement, mais il suffit à le prouver. « Chaque connaissement est fait en quatre originaux *au moins* : — un pour celui à qui les marchandises sont adressées ; — un pour le chargeur ; — un pour la capitaine ; — un pour l'armateur du bâtiment. — Les quatre originaux sont signés par le chargeur et par le capitaine, dans les vingt-quatre heures après le chargement » (art. 282). « Le connaissement, rédigé dans la forme ci-dessus prescrite » (par les art. 281 et 282) *fait foi* entre toutes les parties intéressées au chargement, et entre elles et les assureurs » (art. 283 C. Com.).

Dans la pratique, les connaissements, lorsqu'il s'agit de navires appartenant à de grandes compagnies maritimes, sont signés, non du capitaine, mais de l'un des fondés de pouvoirs de ces compagnies ; mais, pour sauvegarder le principe posé par la loi, la signature est donnée « d'ordre et pour compte du capitaine ».

charte-partie, affrètement ou nolisement, doit être rédigée par écrit. — Elle énonce le nom et le tonnage du navire ; — le nom du capitaine ; — les noms du frèteur et de l'affrèteur ; — le lieu et le temps convenus pour la charge et la décharge ; — le prix du fret ou nolis ; — si l'affrètement est total ou partiel ; — l'indemnité convenue pour les cas de retard. »

ART. 274. — « Si le temps de la charge et de la décharge du navire n'est point fixé par les conventions des parties, il est réglé suivant l'usage des lieux. »

ART. 275. — « Si le navire est freté au mois, et s'il n'y a convention contraire, le fret court du jour où le navire a fait voile. »

En résumé, 1° par le connaissement, le capitaine se reconnaît débiteur de la marchandise et contracte l'obligation de la transporter et de la livrer à l'arrivée (1).

2° Le connaissement prouve par lui-même, sans qu'il soit utile de recourir à d'autres moyens de preuve, les obligations du capitaine relatives aux marchandises qui y sont décrites.

Forme du connaissement. — « Le connaissement peut être à ordre, ou au porteur, ou à personne dénommée » (art. 281, *in fine*).

1. *A personne dénommée.* — Dans ce cas, le destinataire est et sera seul propriétaire des marchandises. La seule transmission du titre n'opère pas transmission du droit sur les marchandises. La cession ne pourra en être faite que dans les conditions de l'article 1690 du Code civil; la seule détention du titre ne suffit pas à établir les droits du porteur qui, *a priori*, ne peut être considéré que comme mandataire du véritable titulaire. Aussi, les tribunaux ont-ils reconnu valable la délivrance de la marchandise au destinataire, bien que le capitaine n'ait pas exigé la présentation du connaissement; seule, une opposition aurait pu y mettre obstacle. Cette décision de jurisprudence confirme à quel point, dans cette forme du connaissement, le droit est indépendant du titre.

Nous connaissons certains documents de jurisprudence qui paraissent, à premier abord, accorder à la simple remise d'un connaissement à personne dénommée la valeur d'une cession régulière. La lecture attentive de ces jugements ou arrêts nous a convaincus qu'il y avait, dans la cause, d'autres éléments pour justifier la décision rendue. Le principe que nous posons nous paraît certain : un banquier

(1) ART. 306 C. Com. — « Le capitaine ne peut retenir les marchandises dans son navire, faute du paiement de son fret; — il peut, dans le temps de la décharge, demander le dépôt en mains tierces jusqu'au paiement de son fret. »

ne serait pas nanti par la seule détention d'un connaissance à personne dénommée.

2. *Au porteur.* Les inconvénients du connaissance établi sous cette forme sont ceux de tous les autres titres au porteur. Le connaissance au porteur se transmet par simple remise de la main à la main, et rend ainsi particulièrement graves les risques de perte ou de vol. Il est peu usité car il présente, dans un sens opposé, les mêmes inconvénients que le connaissance à personne dénommée; l'un est trop facilement, l'autre trop difficilement transmissible.

3. *A ordre.* Les connaissances à ordre sont les plus répandus; ils sont soit à l'ordre du chargeur, soit à l'ordre du destinataire; parfois même le nom du bénéficiaire de l'ordre est laissé en blanc. Ils circulent par voie d'endossement, et le capitaine, comme tout débiteur d'une obligation à ordre, se trouve engagé envers la personne inconnue par avance qui lui présentera le titre.

Au contraire de ce qui se passe pour la lettre de change, la loi n'a pas réglementé la *forme de l'endos* pour les connaissances, c'est pourquoi on s'est demandé si la loi entendait dispenser l'endossement du connaissance des formalités qu'elle exige pour l'endossement de la lettre de change, ou si, au contraire, elle s'y référerait implicitement.

L'importance pratique de la question peut se résumer ainsi : les tiers peuvent contester le droit sur les marchandises au bénéficiaire de l'endossement en blanc ou irrégulier, si la loi n'accorde à cette forme d'endossement, comme en matière de lettre de change, que la valeur d'une procuration.

S'il s'agissait de donner ici une solution théorique, nous n'hésiterions pas à nous ranger à une opinion qui s'appuie du reste sur d'incontestables autorités : si la loi n'a pas mentionné la forme de l'endossement des connaissances, c'est qu'elle entendait le soustraire aux formalités de l'en-

dossement des lettres de change, et il y a d'excellentes raisons pour défendre cette théorie.

La jurisprudence paraît cependant, dans la généralité de ses décisions, exiger pour l'endos des connaissements les mêmes conditions de régularité que pour l'endos des lettres de change. Il sera donc prudent de n'accepter que des connaissements régulièrement endossés ou endossés en blanc avec faculté de remplir l'endossement. Le rôle du banquier n'est pas de faire triompher les doctrines qui lui paraissent exactes, mais de réduire autant que possible le nombre des cas litigieux.

Timbre des connaissements. — Cette question a été réglementée par la loi du 30 mars 1872 :

« Tout transport par mer et sur les fleuves, rivières et canaux, dans le rayon de l'inscription maritime, doit être accompagné de connaissements. ... Les quatre originaux prescrits par l'article 282 du Code de commerce seront présentés simultanément à la formalité du timbre. *Celui des originaux qui sera destiné à être remis au capitaine, sera soumis à un droit de timbre de 2 francs* (décimes non compris), *les autres originaux seront timbrés gratis*; mais ils ne seront revêtus que d'une estampille sans indication de prix. — Le droit de 2 francs est réduit à 1 franc pour les expéditions par le petit cabotage.... » art. 3.

« *Les connaissements venant de l'étranger* seront soumis, avant usage en France, à des droits de timbre équivalents à ceux établis sur les connaissements créés en France. — Il sera perçu sur le connaissement en la possession du capitaine (1) un droit minimum de 1 franc représentant le timbre du connaissement ci-dessus désigné et celui du consignataire de la marchandise. — Ce droit sera perçu par l'apposition de timbres mobiles » art. 4.

« S'il est créé en France plus de quatre connaissements, ces connaissements supplémentaires seront soumis chacun

1. Appelé habituellement *connaissance-chef*.

à un droit de 0 fr. 50 en principal. — Ces droits supplémentaires pourront être perçus au moyen de timbres mobiles. Ils seront apposés sur le connaissement existant entre les mains du capitaine, et en nombre égal à celui des originaux qui auraient été rédigés et dont le nombre doit être mentionné, conformément à l'article 1325 du Code civil. Dans le cas où cette mention ne serait pas faite sur l'original représenté par le capitaine, il sera perçu un droit triple de celui fixé par l'article 3 ci-dessus » (art. 5).

« Tout connaissement créé en France et non timbré donnera lieu à une amende de 50 francs (en principal) contre le chargeur. En outre, une amende d'égale somme sera exigée personnellement, et sans recours, tant du capitaine que de l'armateur ou de l'expéditeur du navire.

Les contraventions seront constatées par les employés des douanes, par ceux des contributions indirectes et par tous autres agents ayant qualité pour verbaliser en matière de timbre... — Les capitaines de navires français ou étrangers devront exhiber aux agents des douanes, soit à l'entrée, soit à la sortie, les connaissements dont ils doivent être porteurs.... — Chaque contravention sera punie d'une amende de 100 à 600 francs en principal » (art. 6).

Le connaissement gage du crédit documentaire. — Éliminant le connaissement à personne dénommée qui ne peut être d'aucune utilité en matière de crédit documentaire, nous pouvons dire que le connaissement à ordre ou au porteur est non seulement un titre de propriété, mais aussi un titre de gage. C'est lui qui constitue la garantie principale du banquier, celui-ci ayant non seulement la preuve du chargement, mais le droit exclusif de se faire livrer les marchandises au port de destination. La cession du connaissement a entraîné celle des marchandises; les conditions de l'article 92 du Code de commerce sont remplies, et le gage existe à l'égard du débiteur, comme à l'égard des tiers.

Les caractères particuliers du connaissance, résultant tout aussi bien des termes de la loi, que de l'usage séculaire qui en a été fait, ont rendu possible le crédit documentaire. Quiconque possède régulièrement le connaissance est réputé possesseur des marchandises. La nature de cette possession fait, dans les ouvrages de droit, l'objet de discussions subtiles : la question n'a qu'un intérêt purement théorique.

On a pu appeler, sans faire une comparaison trop audacieuse, le connaissance la *lettre de change des mers* (1).

Risques du crédit documentaire inhérents à la nature du connaissance. — La facilité avec laquelle se transmet le connaissance et avec lui le droit réel, propriété ou gage, qu'il représente, ne va pas sans présenter quelque danger :

1° *Par suite de la forme même du titre.* — Comme pour tous les titres à ordre ou au porteur, la détention du titre est d'un intérêt capital. En cas de *perte de connaissance* à ordre ou au porteur, la personne ainsi privée de son titre doit, pour obtenir livraison des marchandises, se conformer aux règles concernant la lettre de change, notamment fournir caution après avoir justifié par ses livres de son droit de propriété.

On s'est demandé si l'*opposition à la délivrance des marchandises* n'était possible que dans les deux cas prévus par l'article 119 du Code de commerce, perte du titre ou faillite du porteur. L'affirmative est généralement admise.

2° *Par suite de la pluralité d'exemplaires.* — On a vu que le Code de commerce exige la création d'un même connaissance en quatre exemplaires. C'est là un chiffre

(1) Le rapprochement du connaissance et de la lettre de change, qui sont l'un et l'autre un titre en vertu duquel le porteur a le droit d'exiger d'un tiers soit la remise d'une somme d'argent, soit la délivrance de marchandises, est très nettement caractérisé par les expressions anglaises *Bill of Lading* (lettre de chargement, connaissance), et *Bill of exchange* (lettre de change).

minimum; mais le capitaine est libre d'en créer un plus grand nombre, si la demande lui en est faite. Le cas est très fréquent; pour éviter les risques de perte au cours de la traversée, de l'exemplaire unique réservé au destinataire de la marchandise, on procède avec le connaissement comme avec la traite créée par première, seconde, troisième, etc...; on expédie par des voies différentes les exemplaires du même connaissement, de façon que l'un d'eux au moins arrive en temps opportun au destinataire.

La pluralité d'exemplaires du connaissement constitue l'un des principaux risques du crédit documentaire.

a. La loi française n'impose pas au capitaine l'obligation de mentionner le nombre des exemplaires créés, ou, si elle l'a fait le 30 mars 1872, ses prescriptions ont été d'ordre purement fiscal; l'observation de ces prescriptions n'entache pas le caractère du titre. En lisant la loi de 1872 on a pu se rendre compte que le législateur s'est soucié avant tout d'exiger que le nombre exact des exemplaires fût mentionné sur le connaissement-chef, et c'est précisément celui qui n'est pas appelé à circuler.

b. A supposer même qu'il n'ait pas été créé d'exemplaires supplémentaires, les quatre originaux exigés par la loi peuvent eux-mêmes être mis en circulation ou négociés frauduleusement. Écartons à la rigueur l'usage frauduleux des exemplaires réservés au capitaine et à l'armateur; le vendeur ou chargeur des marchandises a toujours en mains deux exemplaires.

c. Si, *en droit*, le capitaine est tenu de ne délivrer le chargement que sur présentation de tous les exemplaires créés, *en fait*, il échappe à cette obligation par la clause suivante insérée dans presque tous les connaissements : « *Lequel connaissement accompli, les autres seront de nulle valeur.* »

Il se peut, et le cas n'a été que trop fréquemment soumis aux tribunaux, que chacun des exemplaires soit négocié ou remis en gage à des personnes différentes ;

elles ne s'apercevront de la fraude dont elles ont été victimes, qu'au jour de l'arrivée du navire, parce qu'elles réclameront un chargement sur lequel chacune d'elles croyait avoir seule des droits (1).

Nous venons d'exposer le régime de la loi française; mais il ne faut pas perdre de vue, qu'en raison du développement considérable du commerce international, et aussi de la concurrence acharnée à laquelle la navigation marchande n'a pas échappé, les navires de toutes les nations prennent aujourd'hui du fret pour les destinations les plus variées. Le banquier est amené, par la force des choses, à recevoir en nantissement des connaissements créés dans toutes les contrées du monde, sous l'empire des législations les plus différentes. Il y a là une cause d'aggravation du risque, résultant de la pluralité des exemplaires du même connaissement.

Règlement des conflits entre porteurs d'exemplaires d'un même connaissement. -- Le ou les porteurs de mauvaise foi doivent être évidemment évincés. Mais s'il y a bonne foi de la part de tous ou de quelques-uns, il y a une distinction à établir :

1^o *Le conflit s'élève avant l'arrivée de la marchandise.* C'est le porteur le plus ancien en date qui devra l'emporter, et, s'il est impossible d'établir cette priorité de date, les porteurs concourront par parts égales, sur la valeur de la marchandise.

2^o *Le conflit s'élève après que l'un des porteurs a eu le temps de prendre livraison de la marchandise.* On décide, en doctrine, que, grâce à ses soins diligents, ce porteur est le seul qui ait su assurer la détention continue

(1) Diverses tentatives ont été faites pour introduire dans notre législation des modifications qui empêcheraient ou tout au moins rendraient plus difficile la fraude. La plus récente a été faite le 22 octobre 1895, date à laquelle le Gouvernement déposa un projet de loi, laissant au chargeur le soin de fixer, pour chaque connaissement, le nombre d'exemplaires *transférables* à créer, mais obligeant le capitaine à mentionner sur chaque exemplaire le nombre des exemplaires transférables et des exemplaires *non transférables* qui ont été créés.

de son gage : il y a eu interruption dans la détention, à l'égard des autres porteurs, même plus anciens en date, qui, de ce fait, ont perdu leurs droits. La jurisprudence ne partage pas cette théorie : le bénéficiaire de l'endossement le plus ancien en date doit l'emporter sur les autres, la détention matérielle par un tiers insoupçonné ne provoquant aucune interruption dans la possession symbolique résultant de l'article 92 du Code de commerce, c'est-à-dire de la détention du connaissance.

On voit par là tout l'intérêt qu'il faut attacher à ce que la date et même l'heure de l'endossement soient bien indiquées. En fait cependant, on n'indique que rarement l'heure de l'endossement ; la Cour de cassation, dans un arrêt du 12 mai 1885, a reconnu la possibilité de prouver l'heure de l'endossement d'après les livres de comptabilité ou autres documents dont dispose l'endossataire. La mesure de précaution la plus indispensable est encore d'apporter une très grande attention à ce que tous les exemplaires d'un même connaissance soient remis ensemble, si on ne connaît pas la personne ou le correspondant chez lequel on peut se procurer les exemplaires qui manquent.

§ 2. DES DOCUMENTS ACCESSOIRES.

1. Police d'assurance maritime.

Définition. — *La police ou contrat d'assurance constate les conditions auxquelles l'assureur garantit la marchandise contre les risques de route.* « Toute personne intéressée peut faire assurer le navire et ses accessoires..., les marchandises chargées à bord et le profit espéré de ces marchandises » (art. 334, C. Com.). *L'assurance sur corps* est celle du navire ; *l'assurance sur facultés* est celle des marchandises, la seule qui nous intéresse présentement. Le fret, qui n'est habituellement

payé qu'à l'arrivée du navire, peut aussi être assuré, soit en même temps que le navire, soit par une police spéciale dite *police de bonne arrivée* (1).

Il arrive fréquemment qu'au lieu de la police, on joigne au connaissement un *avenant* ou acte additionnel à cette police. Dans ce cas, c'est que l'armateur, le chargeur ou le destinataire, en raison de la fréquence et de l'importance de leurs expéditions maritimes, ont contracté une assurance générale au moyen d'une *police flottante* ; ils ont ainsi la faculté d'appliquer le bénéfice de cette police à chacun de leurs chargements, au moyen d'avenants qui précisent la marchandise assurée, dans les limites, bien entendu, de durée et de risque prévues par la police générale. L'avenant est d'une rédaction très succincte ; il constate simplement l'application du risque à tel chargement ; il est délivré par l'assureur ou le courtier d'assurance, sur simple avis passé par l'assuré.

En remplacement de la police ou de l'avenant, on rencontre parfois le *certificat d'assurance*, émanant de l'assureur ; il n'a pas besoin d'être défini autrement. Il ne faut pas le confondre avec la *Lettre de garantie d'assurance*, ni avec la *Lettre de retrait de police d'assurance*, qui émanent l'une et l'autre de l'expéditeur des marchandises et par lesquelles cet expéditeur ayant contracté une assurance au *lieu d'arrivée* soit par lui-même, soit par l'un de ses correspondants, indique au porteur du connaissement la personne à laquelle il devra s'adresser pour retirer la police d'assurance.

Enfin, un certain nombre de Compagnies de navigation appliquent aux chargements qui leur sont confiés le bénéfice d'assurances contractées par elles. Il n'y a pas alors

(1) Cette police, dite de *bonne arrivée*, ne doit pas être confondue avec l'*Assurance sur bonne arrivée*, interdite en principe par l'article 22 de la police française, et qui exclut toute réclamation de l'assuré « si le navire n'est pas réduit à l'état de débris ». Semblable assurance incite l'intéressé à laisser son navire se perdre corps et biens, alors même qu'il n'y a que des avaries légères.

de pièce spéciale relative à l'assurance; le connaissance mentionné dans un de ses articles les conditions auxquelles l'assurance est faite.

Forme de la police d'assurance. De même que le connaissance, la police peut être à personne dénommée, au porteur ou à ordre. Très souvent, l'assurance est faite *pour le compte de qui il appartiendra*.

Risques couverts par la police d'assurance. — La police d'assurance est le complément naturel et indispensable du connaissance; elle ne pouvait échapper à la prévoyance du législateur; elle a fait l'objet des articles 332 à 348 du Code de commerce, dont quelques-uns ont été modifiés par la loi du 14 août 1885. La modification la plus importante porte sur l'article 347 qui disposait: « le contrat d'assurance est nul s'il a pour objet... le profit espéré des marchandises ». Le nouvel article 334 cité plus haut abolit cette interdiction, d'où l'usage d'assurer les marchandises à raison de 5 à 10 p. 100 en sus de leur valeur.

Le risque, limité ainsi à un maximum, l'est aussi à un minimum, appelé *franchise*, parce que l'assureur ne peut être recherché à l'occasion des seules avaries de route, auxquelles ne saurait échapper une marchandise qui a séjourné dans une cale de navire pendant plusieurs semaines. La franchise varie de 3 à 10 p. 100, suivant la nature des marchandises. Mais, la concurrence aidant, les assureurs, qui, lors du règlement des sinistres, ne versaient autrefois les sommes assurées que sous déduction d'un tant pour cent égal à la « franchise », règlent aujourd'hui intégralement les sommes assurées.

2. Copie de facture.

La copie de facture n'a aucune valeur intrinsèque, en ce sens que, par elle-même, elle ne confère aucun droit spécial au porteur; elle lui permet uniquement de se

rendre compte de la concordance existant entre le prix du chargement et le montant de la traite créée en représentation de ce chargement. Elle comprend, outre le prix de la marchandise, le montant du fret et la prime d'assurance ; elle indique si la vente a eu lieu *caf* ou *fob*. Elle est, en matière de crédit documentaire, un document très important ; elle permet en effet d'évaluer les marchandises, par conséquent, le gage. C'est un exemple de ce que nous avons maintes fois affirmé au cours de ce traité : tel titre, tel contrat qui n'a aucun intérêt au point de vue juridique, est cependant essentiel dans la pratique de la banque.

En matière de crédit documentaire, la distinction entre la vente *caf* et la vente *fob* offre peu d'intérêt. Le mot *caf* est formé de chacune des lettres initiales des mots « coût, assurance, fret » ; il signifie que le prix d'achat convenu entre les parties représente la valeur de la marchandise, ainsi que le fret et la prime d'assurance. On dit aussi, avec la même signification : *cif*, des trois mots anglais : « cost, insurance, freight ». — Le mot *fob* est l'abréviation de « franco bord » ; le prix convenu représente uniquement la valeur de la marchandise. L'une et l'autre de ces abréviations indiquent que la marchandise est livrable chez le vendeur ; les risques de la traversée restent à la charge de l'acheteur ; le fret et l'assurance sont traités par l'expéditeur, pour compte du destinataire, et sont portés comme tels sur la facture, soit pour simple mémoire dans le premier cas, — soit pour se rembourser sur le destinataire dans le second cas.

3. Documents divers.

Il est impossible d'énumérer tous les documents qui peuvent accompagner le connaissement. Ces documents n'ont du reste pas d'effets juridiques. Ils répondent :

— Soit à des points particuliers des législations étran-

gères, comme le *Certificate of Inspection of Swine products for export*, reconnaissance officielle que les salaisons exportées d'Amérique sont saines ;

Soit à des questions de tarif douanier, comme la *Facture consulaire* qui constate l'origine de la marchandise et a son importance pour le décompte des droits de douane, qui varient suivant les traités passés avec le pays de provenance.

Nous parlerons, au chapitre consacré à l'Escompte des traites documentaires, de la *Lettre de garantie*, en anglais : *Certificate of Hypothecation*, qui intéresse l'escompteur d'une traite documentaire, plutôt que le banquier qui ouvre un crédit documentaire. C'est un document qui se rencontre assez fréquemment et qui mentionne les diverses conditions que le tireur a exigées pour la remise des documents au tiré.

Section III. — MODES DE RÉALISATION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE.

Le crédit documentaire est réalisable *par paiement* ou *par acceptation*. Dans l'un et l'autre cas, il a pour but de procurer au bénéficiaire du crédit la disposition des documents.

Il arrive plus rarement que les documents, déjà aux mains du destinataire des marchandises, sont remis au banquier en garantie d'une avance. Nous appellerons cette opération : *avance sur documents*, et nous l'étudierons parmi les crédits documentaires, puisqu'en somme c'est une opération gagée par des documents.

§ I. — RÉALISATION PAR PAIEMENT.

Mécanisme de l'opération. — Le banquier, moyennant remise des documents, effectue un simple paiement, soit

qu'il s'agisse d'acquitter un chèque documentaire, soit qu'il s'agisse de verser des fonds entre les mains de qui de droit (tiers détenteur des documents, consignataire, capitaine, etc.,).

C'est une vente au comptant réglée par le banquier pour le compte de son client. Le prix payé est le montant du crédit ouvert. C'est un découvert par caisse, mais un découvert garanti par les documents qui sont remis au banquier, régulièrement endossés.

Si l'on analyse l'opération, on remarque que le banquier fait à l'acheteur le crédit que le vendeur n'a pas pu ou n'a pas voulu lui faire. C'est le mode le plus simple de réalisation du crédit documentaire ; il n'y a que deux parties dans le contrat de crédit : le banquier et son client. Néanmoins, les documents n'étant pas entre les mains du bénéficiaire du crédit au moment de l'avance des fonds, le banquier apparaît comme un véritable acheteur des marchandises ; elles sont encore immobilisées ; il va les faire entrer dans le mouvement des transactions. D'où cette expression : *crédit documentaire par dégagement de connaissances*.

Exemples de l'opération. — MM. Meyer et C^{re}, d'Odessa, ont vendu à M. Braun, de Marseille, un chargement de 100 tonnes de blé, expédiées par s/s « Firby ». En couverture de leur expédition, MM. Meyer et C^{re} ont tiré, d'ordre de M. Braun, sur la Société Générale, un chèque de 15 000 francs. — La Société Générale, d'accord avec M. Braun, paie le chèque documentaire ; les documents lui sont remis et elle les garde en gage de son avance.

C'est du moins le schéma de l'opération. Dans la pratique, le banquier ne paie pas le chèque documentaire, sans avoir acquis de son client la certitude que les documents sont réguliers. Aussi bien cette question intéresse la généralité des crédits documentaires, quel qu'en soit le mode de réalisation, et nous l'étudierons dans le chapitre consacré à la « Pratique des opérations documentaires ».

On peut concevoir encore un crédit documentaire réalisé par paiement, sans qu'il y ait émission et présentation d'un effet documentaire. Ce serait le cas si MM. Meyer et C^{ie} avaient envoyé les marchandises en consignation à un de leurs commissionnaires, qui les aurait revendues avant l'arrivée du navire. Les documents auraient pu être échangés purement et simplement à la caisse de la Société Générale, contre versement du prix. Ce mode de procéder n'a guère lieu que pour de petites cargaisons.

Sans prétendre faire une énumération limitative, on peut dire, en thèse générale, que le crédit documentaire réalisé par paiement est surtout réservé aux marchandises qui ne font que transiter dans les ports, et notamment aux marchandises de négociation courante, comme les grains, les graines oléagineuses, etc... Pendant que la marchandise flotte encore, les chargements font l'objet de transactions successives ; les documents passent de mains en mains, toujours contre paiement, et il n'est pas rare qu'après les avoir ainsi dégagés, le banquier ait lui-même à les faire suivre à un autre acheteur, avant même que la marchandise soit arrivée au port de destination.

C'est aussi une question d'habitudes locales ; pour une même marchandise, les exportateurs de tel pays livrent, « documents contre paiement » ; les exportateurs de tel autre pays livrent, « documents contre acceptation ».

§ 2. — RÉALISATION PAR ACCEPTATION.

Mécanisme de l'opération. — Le banquier accepte une traite contre remise des documents qui y sont attachés. Il ne prête plus ses fonds, comme dans le cas précédent ; il prête sa signature. A l'égard du porteur de la traite, ce n'est pas une acceptation par intervention, c'est un enga-

gement direct du banquier. Qu'en fin de compte ce soit le client qui fasse les fonds à l'échéance, pour couvrir son banquier, il importe peu ; le banquier intervient seul dans le règlement de la vente par un effet de commerce.

Nous avons vu, sur différentes places, exprimer cette opération par l'expression : *se rembourser par une acceptation de banque* ; d'où le nom de *rembours de banque* donné à l'acceptation du banquier dans ces conditions. Voici le sens exact de ces expressions : l'exportateur du pays d'origine de la marchandise, au lieu d'être couvert par l'acceptation ou promesse de payer de son propre acheteur directement, est couvert, *remboursé* du prix de la marchandise et des frais divers d'expédition, par la signature d'un banquier dont le nom lui est indiqué par son acheteur, au moment où le contrat de vente est conclu.

Le « *rembours de banque* » n'est pas exclusivement employé dans les crédits documentaires ; le commerce entre les divers pays du continent en fournit maint exemple.

C'est un *crédit par acceptation*, ouvert par le banquier à son client ; mais il y a une autre variété de crédit par acceptation qui ne répond pas au même but et dont les conséquences sont tout autres ; ce sont les *crédits par acceptation* que nous avons rangés parmi les *procédés de mobilisation* du crédit de banque ; il y a une distinction essentielle à faire ; il doit suffire, pour le moment, d'en poser le principe.

Exemple de l'opération. — Reprenons le même exemple que précédemment, et supposons qu'au lieu d'avoir vendu comptant, MM. Meyer et C^{ie} aient vendu à 90 jours de vue. Leur acheteur, Braun, de Marseille, s'est mis d'accord avec la Société Générale, pour qu'elle acceptât à ses lieu et place, contre remise des documents, la traite que MM. Meyer et C^{ie} ont tirée et probablement même négociée déjà à une banque d'Odessa. L'acceptation a remplacé le paiement.

Ce sont là les points essentiels de l'opération, qui se modifie et se complique suivant les cas.

Analyse de l'opération. Si nous analysons, comme précédemment, le contrat qui intervient dans ce mode de réalisation du crédit documentaire, nous trouvons un cas singulièrement plus complexe que dans le dégagement de connaissances par paiement. Il y a bien toujours entre le banquier et son client un contrat de crédit, garanti par des documents ; mais ce contrat, dont l'exécution soldera en définitive l'opération tout entière, trouve son origine et sa cause dans deux autres contrats de même nature, qui font intervenir une tierce personne : l'expéditeur des marchandises, l'exportateur étranger, qui, dans le dégagement de connaissances, était immédiatement désintéressé par le paiement comptant.

1° L'exportateur étranger fait d'abord crédit à l'acheteur français, puisqu'il lui fait une vente à terme. C'est le contrat de crédit initial, dont les autres ne seront qu'une modification ou une substitution.

2° A ce premier contrat de crédit va en effet s'en substituer immédiatement un autre ; le banquier va prendre la place de l'acheteur des marchandises. C'est en quelque sorte une novation par changement de débiteur.

A ce point de l'opération, on peut dire que le banquier doit à l'exportateur étranger et que l'acheteur français doit au banquier. Le banquier est débiteur de l'un, créancier de l'autre, en vertu de la même opération.

3° L'opération se complique encore ; la créance de l'exportateur étranger donne lieu à la création d'un effet de commerce qui sera présenté à l'acceptation du banquier. Cet effet de commerce n'est jamais présenté par le tireur lui-même ; outre que le commerçant n'est pas outillé pour en assurer la circulation, il a besoin la plupart du temps de l'escompter pour avoir des fonds. Ici intervient une quatrième partie dans cette forme de crédit documentaire,

c'est le banquier étranger, le banquier du pays d'origine des marchandises, qui a escompté la traite documentaire. La traite une fois créée, documents joints, est escomptée chez une banque du pays exportateur ; le produit de la négociation sert au vendeur à se payer de son expédition. Le banquier escompteur envoie sans retard cette traite à l'acceptation, de façon qu'elle prenne une date d'échéance et qu'elle puisse ensuite circuler librement.

Pour reprendre l'exemple précédent : Meyer et C^{ie}, exportateurs de grains à Odessa, en règlement de leur expédition de 100 tonnes de blés à Braun, de Marseille, ont tiré une traite de 15 000 francs, documents joints, sur la Société Générale, et escompté cette traite à M. Aschkenazy, banquier à Odessa. — Le vendeur et l'acheteur des marchandises ne sont plus qu'indirectement parties dans le crédit documentaire ; ce sont maintenant deux banquiers qui sont en présence, l'un est porteur, l'autre est tiré de la lettre de change.

A bien comprendre le mécanisme un peu compliqué de cette opération, on arrive à cette conclusion que c'est surtout l'intervention du banquier étranger qui a rendu nécessaire l'intervention du banquier français. En effet, si, dans le crédit documentaire réalisé par paiement, le banquier français intervient, c'est parce que l'acheteur a besoin d'un crédit qu'il ne trouve pas chez son vendeur. Dans le crédit documentaire réalisé par acceptation, le vendeur a, au contraire, donné terme pour le paiement, puisqu'il a créé une traite à échéance éloignée ; l'intervention du banquier français n'a donc pas pour but de procurer à l'acheteur un crédit que son propre vendeur lui a déjà spontanément consenti ; cette intervention a eu pour résultat de substituer à la signature du destinataire de la marchandise une signature d'une solvabilité plus incontestable. C'est un moyen de garantir le crédit déjà ouvert,

ce n'est pas un crédit nouveau, pour l'acheteur des marchandises au moins.

Sans doute l'exportateur étranger en bénéficie directement; mais, n'était la préoccupation de négocier facilement sa traite, il n'y aurait pas de raison qu'il refusât de se contenter de la signature de son acheteur, avec lequel il est ordinairement en relations suivies. Il n'en est pas de même du banquier étranger qui, lui, n'escompterait que difficilement une signature inconnue, ou du moins retarderait la négociation de la traite jusqu'à ce que des renseignements lui fussent parvenus. La nécessité de recourir au banquier du pays exportateur justifie la nécessité de l'intervention du banquier du pays importateur. Le grand commerce international y gagne une diminution du risque et par suite une plus grande facilité dans les transactions. Le crédit de banque se substitue avantageusement au crédit commercial.

Comme il s'agit de marchandises transportées à très grandes distances et que le prix du transport est souvent égal ou supérieur au prix des marchandises elles-mêmes, il importe moins de conserver un droit sur la cargaison, que de s'assurer que l'acheteur destinataire exécutera les conditions du contrat. Les documents, véritables titres de propriété, restent bien épinglés aux traites jusqu'à l'acceptation, mais il faut envisager l'hypothèse où cette acceptation ne serait pas donnée. Le retour des marchandises au point d'origine est impossible, les frais en seraient par trop considérables; une réalisation hâtive au port d'arrivée entraînerait également des pertes. C'est pour parer à ces inconvénients que les exportateurs et leurs banquiers demandent souvent que la promesse d'acceptation du banquier français leur soit confirmée. D'où deux variétés du crédit documentaire par acceptation : *le crédit non confirmé et le crédit confirmé.*

A. CRÉDIT NON CONFIRMÉ.

Le crédit documentaire simple ou non confirmé résulte d'une simple entente intervenue entre le banquier et son client, de laquelle ce dernier s'autorise pour inviter son expéditeur ou vendeur à créer sa traite sur le banquier, traite accompagnée du jeu complet des documents régulièrement établis et endossés.

Il y a donc, à l'origine du crédit non confirmé, une promesse d'acceptation faite au destinataire des marchandises par le banquier ; mais cette promesse n'emporte pas *obligation* rigoureuse d'accepter, d'une part, — *droit* d'exiger l'acceptation, d'autre part. C'est une promesse qui sera tenue, si les circonstances ne s'y opposent pas ; c'est une question de bonne foi, non un contrat strictement déterminé.

L'importateur français ne peut donc pas promettre à l'exportateur étranger plus qu'il ne lui a été à lui-même promis ; de son côté, l'exportateur ne peut pas affirmer à son propre banquier, escompteur des traites documentaires, que l'acceptation du banquier français est certaine.

La loyauté, qui seule rend possible les transactions commerciales et à laquelle les conventions les mieux rédigées ne sauraient suppléer, rend en fait les difficultés extrêmement rares. Une acceptation promise est en général donnée ; bien qu'il n'y ait aucun engagement, on comprend cependant que tout refus d'accepter une traite régulièrement établie entraînerait la ruine du crédit que l'importateur pouvait avoir à l'étranger auprès de ses vendeurs habituels ; de même un banquier qui, sans raison plausible, refuserait d'accepter se déconsidérerait sur place.

Ajoutons immédiatement que, dans la pratique, le banquier français avertit le plus souvent le banquier étranger, qu'il est disposé à accepter, dans les conditions normales, les traites de tel ou tel exportateur, émises en règlement

de ses ventes à tel ou tel commerçant français. Cette lettre, qui ne vaut que comme simple indication, est conçue dans ces termes ou dans des termes analogues :

*A Banco de Londres y Mexico,
à Mexico.*

Nous avons l'honneur de vous informer qu'il vous sera vraisemblablement transmis des traites documentaires fournies par des maisons mexicaines, sur nos succursales de Paris ou du Harre, pour le compte de notre client et ami M. X..., maison de notre place, s'occupant de l'importation des produits du Mexique.

Nous vous donnons ces indications pour votre simple gouverne, et vous prions d'agréer, Messieurs, etc...

Il importe d'insister, dans les lettres de cette nature, sur le caractère de simple indication qu'on entend leur donner. La banque étrangère à laquelle semblable lettre est envoyée, répond en général à peu près dans les mêmes termes :

Nous vous accusons réception de votre estimée du ....., ayant pris bonne note que des traites documentaires doivent nous être transmises, etc...

Il faut toujours examiner si l'accusé de réception ne paraît pas une interprétation inexacte des intentions exprimées dans la lettre.

B. CRÉDIT CONFIRMÉ.

Le crédit documentaire confirmé implique, comme l'indique son nom, confirmation par lettre émanant du banquier accepteur, qu'il s'engage à accepter à présentation les traites créées dans des conditions nettement indiquées.

La lettre dans laquelle le banquier prend cet engagement s'appelle la *lettre de crédit*.

Forme de la Lettre de crédit. Généralement, cette lettre mentionne : le nom du négociant accrédité ; — le chiffre du crédit ouvert (*inscrit en toutes lettres*) ; — sa durée d'utilisation ; — la longueur maxima des traites (*90 jours de vue au maximum sauf de rares exceptions*) ; — leur lieu de paiement ; — l'obligation pour le tireur de joindre à chaque traite le jeu complet des documents régulièrement établis et endossés, y compris la police d'assurance ou avenant, l'acceptation des traites ne devant être donnée que contre remise des documents complets. — Enfin, elle recommande au banquier escompteur de veiller à ce qu'il soit spécifié sur les traites, qu'elles sont créées en vertu de la lettre de crédit du... ou portant le n°..., et à ce que leur montant en soit inscrit, au fur et à mesure de chaque négociation, au verso de la lettre elle-même, pour que l'on puisse toujours savoir à quel moment le crédit est épuisé.

Il faut s'efforcer de n'insérer le texte de la lettre de crédit que sur le recto de la feuille employée, de façon que les traites puissent n'être inscrites qu'au verso ; on ne se servira donc que d'une feuille simple ; une feuille double permettrait de mentionner les utilisations successives du crédit sur le second feuillet, et, si ce feuillet était ensuite détaché par inadvertance ou par fraude, la lettre de crédit paraîtrait n'avoir pas encore été utilisée.

A qui doit être adressée la Lettre de crédit. Nous n'avons indiqué que les mentions essentielles, car, suivant les circonstances et suivant la personne à qui la lettre est adressée, il peut y avoir des indications complémentaires à ajouter. Cette lettre s'adresse *tantôt à une banque de l'étranger*, qui sera alors seule désignée pour la négociation des traites, *tantôt à un représentant à l'étranger du négociant accrédité*, lequel représentant pourra alors négocier les traites chez telle banque qu'il lui plaira, sur présentation de sa lettre de crédit.

Voici le texte que l'on pourrait employer pour une lettre de crédit adressée à une banque de l'étranger :

Paris, le 31 janvier 1905.

*A National Bank of India,
à Calcutta.*

Nous avons l'honneur de vous informer que, par la présente lettre, nous ouvrons à la maison X..., de votre ville, un crédit de vingt mille livres sterling (£ 20.000), valable jusqu'au 31 octobre de cette année.

Ce crédit est réalisable par traites à quatre-vingt dix jours de vue, tirées sur notre succursale de Londres, et accompagnées : 1^{re} du jeu complet des connaissements endossés en blanc (sauf à les faire venir séparément, connaissements relatifs à des chargements de ..... (nature de la marchandise);

2^o de la copie de facture, indiquant la qualité de la marchandise expédiée, la quantité et le prix, le montant de la facture fixant l'importance du tirage.

Ces divers documents nous seront remis contre notre acceptation.

L'assurance maritime sera couverte en Europe par les soins de notre accrédité.

Vous voudrez bien mentionner les traites fournies en vertu de ce crédit au dos de la présente lettre, et nous la retourner après épuisement du crédit.

Veuillez agréer, etc....

et pour une lettre de crédit adressée au représentant à l'étranger du négociant accrédité :

Paris, le 31 janvier 1905.

A Messieurs X. X...,

à Buenos-Ayres.

D'ordre et pour compte de votre maison d'Elbeuf, nous vous ouvrons auprès de notre siège social à Paris et de notre agence de Londres, un crédit de F. 500.000 (cinq cent mille francs) valable jusqu'au 31 octobre 1905.

Ce crédit est réalisable par vos traites à 90 jours de vue, accompagnées, etc... voir précédente lettre . . . . .
. . . . .
. . . . . Ces documents nous seront remis contre
notre acceptation.

Les traites devront mentionner qu'elles sont créées « en vertu de notre lettre de crédit du 31 janvier 1905 » ; vous voudrez bien faire inscrire chacune d'elles, au fur et à mesure de leur négociation, au dos de la présente lettre, que vous nous retournerez après épuisement du crédit.

L'assurance maritime est couverte en Europe.

Veuillez agréer.....

Lorsque la lettre de crédit s'adresse à la banque étrangère, elle est expédiée directement par les soins du banquier français (1) qui, en même temps, fait connaître par écrit à son client le libellé de cette lettre de crédit, — rappelle les conditions auxquelles le crédit est ouvert, — et confirme l'accord verbal préalablement intervenu relativement à l'affectation des connaissances à la garantie des acceptations données.

Si la lettre de crédit est destinée au représentant à l'étranger du client accrédité, elle est remise au client lui-même pour qu'il la fasse suivre à qui de droit. Elle est accompagnée d'une lettre d'envoi, dont le modèle suivant pourra, sauf modifications de circonstance, servir dans les deux hypothèses qui viennent d'être envisagées.

Paris, le 31 janvier 1905.

A Monsieur X..., à .....

ou à Messieurs X. X..., à Elbeuf.

Nous avons l'honneur de vous informer que nous vous ouvrons auprès de The National Bank of India à....

(1) Les lettres de crédit adressées aux succursales des Banques anglaises doivent être envoyées à leur siège social à Londres, qui se charge de les faire parvenir à destination, en confirmant les instructions à la succursale destinataire.

ou simplement, auprès de notre siège social à Paris, et de notre agence de Londres, un crédit de ..... (reproduction de la lettre de crédit . . . . .)

Ce crédit vous est consenti moyennant une commission de un quart pour cent.

Il est entendu que les documents détachés des traites resteront entre nos mains, en garantie de nos acceptations, et que nous les échangerons contre les marchandises à l'arrivée des navires, si nous ne sommes pas couverts à cette époque.

(Ajouter, si la lettre de crédit est à l'adresse du représentant Ci-inclus, notre lettre de crédit à MM. X.X... à Buenos-Ayres, dont vous voudrez bien nous accuser réception, en nous confirmant votre accord sur le contenu de la présente.

Veuillez agréer.....

Effets juridiques de la Lettre de crédit. -- Quand le crédit documentaire est confirmé, la lettre de crédit emporte obligation pour le banquier d'accepter les traites créées conformément aux conditions spécifiées, sauf dénonciation faite en temps opportun ; à l'égard du banquier-escompteur, la lettre de crédit vaut acceptation.

La convention d'ouverture de crédit par acceptation ne lie en principe que le banquier français et son client. Les conventions ne nuisent ni ne profitent aux tiers ; or, l'exportateur étranger et le banquier d'outre-mer, qui est son ayant droit comme porteur de la traite, sont des tiers au sens de l'article 1165 du Code civil. Mais la lettre de crédit a justement pour effet de les rendre parties intervenantes au contrat. Le banquier signataire de la lettre se trouve obligé non seulement envers son client, mais directement aussi envers celui ou ceux auxquels est notifiée, par la lettre de crédit, la convention originale.

Si l'a adressée directement au banquier d'outre-mer, la lettre de crédit ne le lie qu'avec ce banquier. Si l'a adressée au représentant de l'acheteur français à l'étranger, elle le

lié au banquier, quel qu'il soit, qui aura été choisi comme escompteur de la traite.

Quelle que soit la personne à laquelle il adresse la lettre de crédit, le banquier est toujours tenu d'accepter : la différence de rédaction n'a d'autre effet que de limiter ou d'étendre le choix du banquier étranger auquel on pourra confier la négociation des traites.

Que faut-il conclure au cas où le client du banquier français, le destinataire de la marchandise, viendrait à faire faillite dans l'intervalle de la mise en circulation de la traite et de la présentation à l'acceptation ? Sans aucun doute, l'acceptation est due en tout état de cause et les documents seront affectés par privilège à désintéresser le banquier des conséquences de son acceptation.

Crédit implicitement confirmé. — La question de savoir si le crédit est confirmé ou ne l'est pas, c'est-à-dire si le banquier est tenu oui ou non d'accepter, tenu d'une obligation rigoureuse, n'est pas aussi facile à trancher qu'on pourrait le croire au premier abord. Nous ne prétendons pas certes donner des formules de lettres invariables. Nous croyons cependant devoir insister sur la nécessité d'indiquer clairement dans la correspondance, si l'on a ou si l'on n'a pas l'intention de confirmer le crédit.

Dans la pratique, nous avons eu sous les yeux des lettres où l'intention des parties était au moins douteuse. Voici un cas où le banquier n'a peut-être pas eu l'intention de confirmer le crédit, et où les tribunaux appelés à juger un différend, toujours possible, ne manqueraient pas, à notre avis, de le considérer comme lié par une promesse d'acceptation ferme :

M. Paul, de Dunkerque, s'est entendu avec son banquier, pour qu'il accepte des traites documentaires tirées par M. Pierre, de Buenos-Ayres.

Paul avise son banquier du tirage d'une traite dont il indique le numéro, la somme et l'échéance.

Pierre, de Buenos-Ayres, écrit à ce même banquier pour l'aviser de la présentation de la même traite.

Dans le silence du banquier, en l'absence de toute lettre de récusation dans un délai convenable, nous croyons que le banquier ne serait pas fondé à refuser son acceptation, en prétendant qu'il n'y a pas eu promesse ferme. En effet, la lettre de son client Paul, de Dunkerque, se réfère évidemment à une entente verbale. Elle en est la confirmation ; s'il n'a pas répondu, c'est apparemment qu'il en a accepté les termes.

Pierre, de Buenos-Ayres, de son côté, en l'absence de toute réponse est fondé lui aussi à croire que l'acceptation est due.

Les conventions en matière commerciale ne sont pas soumises à un mode rigoureux de preuve, et il y a tout lieu de supposer que le silence du banquier, après les deux lettres qu'il a reçues, implique non seulement ratification tacite, mais encore reconnaissance d'une convention antérieure.

Dans quels cas emploie-t-on le crédit non confirmé et le crédit confirmé. — Il est difficile de dire limitativement dans quels cas l'une ou l'autre forme de crédit est utilisée ; le plus généralement cela dépend de la nature du commerce et des usages commerciaux du pays exportateur. C'est une question de fait. Ainsi, pour la soie en Indo-Chine, pour la laine en Amérique (République Argentine) ou en Australie, on fait usage du crédit confirmé. Pour les cotons d'Égypte, pour les cafés du Brésil, on emploie le crédit documentaire non confirmé.

Avantages et inconvénients pour le banquier de l'une et l'autre forme de crédit par acceptation. — Au premier abord, il semble que le banquier a intérêt à ne pas confirmer le crédit. Confirmer un crédit, c'est en effet prendre l'engagement de le réaliser au moment opportun ;

le risque commence en vertu même de l'engagement, antérieurement à l'ouverture de crédit. — En l'absence de confirmation expresse, au contraire, le risque est de moins longue durée; il ne commence en tout cas qu'avec l'acceptation de la traite. Dans l'intervalle qui s'écoule entre l'émission et la présentation, la liberté du banquier reste entière; il peut modifier son attitude suivant les circonstances. L'entente intervenue entre lui et son client ne produit aucun lien juridique; mais il y a toujours, ainsi que nous l'avons vu, à défaut d'obligation rigoureuse, une obligation morale; le refus d'acceptation, à moins d'événements exceptionnels, est impossible.

Or il peut arriver, et l'expérience nous l'a démontré au Havre, en fin d'année 1901, au moment du grand mouvement d'importation des cafés, que le banquier se trouve débordé par un chiffre énorme d'acceptations, que ne limitaient pas des ouvertures de crédit déterminées, et qu'il n'aurait pu prévoir qu'en imposant à ses clients la déclaration préalable des affaires qu'ils traitent. Cette déclaration serait une innovation en banque et une innovation difficile à faire. Il est évident que sur un marché à terme, divisé par un formidable courant de spéculation, chaque importateur a un intérêt de premier ordre à garder secrètes et l'importance et la nature de sa position. Le stock visible influe suffisamment sur l'allure du marché, pour qu'on ne se soucie pas de préciser la quantité des marchandises en cours de route, qui vont incessamment l'augmenter.

Nous croyons avoir assez clairement indiqué le danger du crédit non confirmé, à la faveur duquel les engagements du banquier accepteur peuvent atteindre, presque malgré lui, des limites extrêmes. Il faut ajouter qu'il n'est pas seul appréciateur du quantum que ces engagements ne peuvent pas dépasser. Il y a une situation de place dont il n'est pas maître. Si l'on se rappelle que son intervention est la conséquence de l'intervention des banquiers d'outre-mer, il faut bien admettre que ces banquiers aient le légitime

désir de diviser leurs risques, d'autant plus qu'eux-mêmes devront recourir à leurs correspondants du continent pour négocier les traites documentaires qu'ils ont escomplées. Les uns et les autres peuvent apporter de très sérieux obstacles à la circulation des traites. Si le banquier accepteur a des disponibilités suffisantes pour retirer avant échéance une partie de ses acceptations, le danger est conjuré ; dans le cas contraire, il en résulterait un trouble qui pèserait lourdement sur le marché.

§ 3. — AVANCES SUR DOCUMENTS.

On peut envisager l'hypothèse où un commerçant remet en gage des connaissements qui sont régulièrement en sa possession, soit qu'ils aient été dégagés par ses propres moyens, soit qu'ils lui aient été remis lors de l'acceptation par lui d'une traite documentaire créée « documents contre acceptation ». Il ne s'agit pas là d'un crédit documentaire analogue aux précédents.

Le rôle du crédit documentaire sous cette dernière forme n'est pas du tout le même. Le caractère particulier des crédits documentaires par paiement ou par acceptation est l'adéquation du contrat de crédit et du contrat de vente, l'un soldant l'autre. On y saisit le lien étroit de la banque et du commerce d'importation. Dans le cas présent, au contraire, les documents peuvent garantir un crédit quel qu'il soit et quelle qu'en soit la destination ; le crédit de banque ne libère plus les documents ; l'importation s'est faite sans le secours du banquier, en dehors de lui. C'est moins une différence dans la forme que dans le rôle du crédit.

Comme précédemment le créancier gagiste sera mis en possession par la délivrance du jeu complet des documents endossés à son ordre.

Un échange de lettres devra constater la remise des documents en les énumérant, et préciser l'intention des parties de constituer un nantissement, en garantie de

telle opération ou de tel ensemble d'opérations. Il n'est pas inutile de détailler les pièces qui composent le jeu des documents et de reproduire les indications essentielles du connaissement : date, nom du navire, nom du capitaine, désignation des marchandises chargées, lieu d'embarquement et port de destination.

La lettre du client à son banquier peut être ainsi conçue :

..... le ..... 19..

Société Générale,

Dunkerque.

Nous vous remettons ci-inclus :

1^o Deux exemplaires d'un connaissement régulièrement endossés à votre ordre, datés de ..... le ....., à 200 tonnes de blé, par s....., capitaine ....., à destination de votre ville.

Police d'assurance jointe (et, au besoin, détail des documents accessoires).

2^o . . . . .
. . . . .

Ces documents resteroat en votre possession, affectés à la garantie des engagements de toute nature que nous avons présentement avec vous, comme de tous ceux que nous pourrions avoir dans la suite. Cette affectation en gage n'apporte aucune modification à nos conventions relatives aux divers nantissements en marchandises, titres et autres valeurs, constitués antérieurement à la présente lettre.

Veuillez bien nous accuser réception de cette présente lettre et agréer .....

La réponse du banquier, accusant réception de cette lettre, peut être ainsi conçue :

Dunkerque, le ..... 19..

Messieurs X. X.....

à .....

Nous avons l'honneur de vous accuser réception de votre lettre du ....., nous remettant :

1^o (rédaction de la précédente lettre). . . . .

2^o . . . . .

Ces documents resteront en votre possession, affectés à la garantie des engagements de toute nature que vous avez présentement avec nous, comme . . . . ., etc...

Cette affectation en gage n'apporte aucune modification à nos conventions relatives aux divers nantissements en marchandises, titres et autres valeurs, que vous avez constitués antérieurement à la présente lettre.

Veuillez agréer, M. M..., nos sincères salutations (1).

Section IV. — COMMENT FINIT LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE.

Nous rappelons qu'au début de cette étude, nous avons attribué au crédit documentaire, entre autres ces deux caractères : 1^o opération de courte durée ; 2^o opération de transition.

Les documents font souvent, avant l'arrivée du navire, l'objet de nombreuses transactions. En ce cas, le banquier remet les documents contre couverture ; c'est la fin normale du crédit documentaire. Le crédit est terminé par un remboursement, s'il a été réalisé par paiement, — par la constitution d'une provision, s'il a été réalisé par acceptation. Le remboursement comme la provision peuvent être remplacés, et c'est le cas le plus fréquent, par une négociation de papier de commerce. L'opération d'escompte est la suite directe, immédiate du crédit documentaire.

Les marchandises représentées par les documents peuvent ne pas avoir été vendues avant l'arrivée du navire. Il ne dépend pas des volontés individuelles de limiter exactement la durée d'une opération commerciale ; on vend et on achète, suivant que les circonstances sont plus ou moins favorables. Or le crédit de banque a pour but de

1) Il est d'usage, en matière commerciale, lorsqu'on accuse réception d'une lettre précisant les conditions d'un engagement, d'en reproduire textuellement les termes, autant que possible.

rendre possible l'opération commerciale, et la durée de l'un est intimement liée à la durée de l'autre. Le crédit documentaire, qui finit, en tout cas, au moment où les documents sont échangés contre les marchandises, peut se prolonger et se continuer sous une autre forme. Dans le cas précédent, c'était sous forme d'escompte : ce peut être encore sous forme de découvert pur et simple, d'escompte de warrants ou d'avances sur marchandises.

En ce sens, on peut dire que le crédit documentaire est non seulement une opération de première utilité pour le commerce, mais encore une opération de banque particulièrement féconde, parce qu'elle est pour ainsi dire la cause, l'amorce d'autres opérations.

A la différence des autres opérations de banque sur nantissement, le crédit documentaire prend donc fin normalement par la disparition du gage. Suivant : 1° que le crédit se continue à découvert, — ou 2° que la constitution d'un nouveau gage ou le remboursement du crédit sont consécutifs à la disparition du gage documentaire, il y a deux hypothèses à envisager :

A. Dessaisissement immédiat, sans couverture, des documents. — C'est le cas où le banquier est disposé à faire à son client une avance à découvert.

Les conséquences de cette éventualité sont des plus simples à préciser. L'abandon des documents entraîne la déchéance du droit de gage qu'avait établi leur détention : le banquier se trouve à découvert du montant de son acceptation ou de son paiement. Il n'a plus qu'à attendre d'être remboursé de la façon et dans les délais convenus avec son client.

Nous distinguons le découvert par dessaisissement de documents du découvert ordinaire. Le crédit documentaire, même lorsqu'il se termine par la disparition du gage pour se continuer par un crédit à découvert, nous paraît

encore garder quelque chose de sa sécurité première. Nous avons en effet, au début de ce traité, exposé les raisons pour lesquelles le crédit de banque, sous la forme d'avances par caisse, présentait des risques sensiblement plus élevés que le crédit que les commerçants se font entre eux. L'affectation des fonds provenant du crédit de banque n'est pas déterminée ; c'est comme une commande versée dans l'exploitation commerciale. Dans le crédit documentaire, au contraire, les fonds ont eu, dès le début, une destination précise : ils ont servi exclusivement à régler un marché dont le produit entraît directement dans l'actif du commerçant. Que le droit de gage disparaisse, l'affectation primitive des fonds n'est pas pour cela changée.

Le découvert par dessaisissement de documents doit nécessairement être de durée relativement courte. Il doit prendre fin à la réalisation des marchandises. Si ces marchandises devaient constituer un stock longtemps immobilisé, il n'y aurait pas de raison pour qu'elles ne restassent pas affectées à la garantie du crédit de banque, sous forme d'escompte de warrants ou d'avances sur marchandises.

B. *Dessaisissement des documents contre couverture.*

— C'est le cas où le banquier ne croit pas devoir faire à son client un crédit sans garanties.

Deux hypothèses sont à envisager, suivant que la couverture a été ou non constituée à l'arrivée du navire.

1. *Couverture avant l'arrivée du navire* : Le crédit est remboursé en temps opportun. La couverture ayant été constituée avant l'arrivée du navire, soit en espèces, soit en remises à l'escompte, soit de toute autre façon, à la convenance du banquier, celui-ci est convert de son avance : il n'a qu'à remettre les documents à son client et l'opération est définitivement terminée.

2. *Couverture non encore constituée à l'arrivée du*

navire : Le gage documentaire sera probablement remplacé par un gage sur marchandises.

La précaution essentielle à prendre est qu'il n'y ait aucune interruption dans la détention du gage. À cet effet, le banquier devra conserver les connaissements jusqu'à l'arrivée du navire, pour les confier, à ce moment, à un commissionnaire, consignataire ou portefaix qui, en qualité de mandataire, se chargera du débarquement, de l'emmagasinage et de l'assurance des marchandises. Suivant les circonstances, comme aussi suivant l'endroit où les marchandises devront être déposées ou réexpédiées, les moyens de sauvegarde diffèrent sensiblement.

On ne peut aller plus loin dans le détail de l'opération, sans aborder une autre variété d'opérations de banque gagées, que le désir d'arriver à la plus grande clarté d'exposition nous oblige à renvoyer à un chapitre ultérieur.

Section V. — PRATIQUE DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE.

Nous avons posé en principe, au début de cette étude, que, dans les opérations de crédit documentaire, le banquier faisait bien moins confiance à la garantie personnelle de son client, qu'à la valeur même des marchandises constituant son gage et représentées par les documents. Mais il ne faudrait pas aller jusqu'à conclure qu'en pareille matière toute *considération d'ordre personnel* doit être négligée. Il est au contraire indispensable d'être renseigné tant sur la solvabilité, que sur l'honorabilité et la moralité commerciales des personnes avec lesquelles on traite. C'est le préliminaire indispensable de cette étude.

Nous examinerons ensuite les diverses mesures qu'il convient de prendre :

1° Pour s'assurer de la régularité du gage : *examen des*

documents et des endossements qui en sont le mode de transmission :

2^o Pour éviter toute contestation de la part de l'accredité-importateur, sur les conditions d'exécution du marché par son vendeur : *communication des documents* ;

3^o Pour faciliter à cet importateur la réalisation des marchandises après leur arrivée : *instructions pour le déchargement ; visite ; échantillonnage*.

Dans une dernière partie, nous indiquerons les *conditions de banque* qu'il est d'usage d'appliquer au crédit documentaire ; nous traiterons du mode de constitution du *déposit* et de la *marque de garantie* que le banquier se réserve pour parer aux risques de dépréciation des marchandises ; nous traiterons enfin de la *comptabilité des opérations documentaires*.

Intervertissant l'ordre précédemment adopté, nous exposerons d'abord la pratique du crédit documentaire par acceptation ; les observations que nécessite ce mode de réalisation de crédit simplifieront beaucoup les explications relatives à la pratique du crédit documentaire par paiement et des avances sur documents.

§ 1. — CRÉDIT DOCUMENTAIRE PAR ACCEPTATION.

1. *Considérations d'ordre personnel. — Parties intervenantes.* — Il n'y a pas ici d'intérêt pour le banquier à être fixé aussi exactement qu'en matière d'escompte sur la solvabilité des diverses personnes susceptibles d'intervenir dans la réalisation du crédit documentaire. Il ne saurait être question d'exercer des recours contre le vendeur-exportateur qui a strictement exécuté son marché, non plus que contre le banquier-escompteur d'outre-mer ; à aucun moment, ils n'ont contracté l'obligation de garantir le banquier-accepteur. Seule l'éventualité d'un recours contre l'importateur pourrait être envisagée utilement au cas de dépréciation du gage ;

cette éventualité est elle-même bien improbable, si un *dépôt* a été constitué.

Mais encore faut-il écarter toute hypothèse de fraude soit dans l'envoi des marchandises, soit dans l'usage des documents.

Le vendeur peut avoir chargé des marchandises d'une qualité sensiblement inférieure à celle qui était convenue, ou en quantité insuffisante. Il peut également ne pas avoir joint à la traite créée sur le banquier français le jeu complet des documents, pour négocier frauduleusement ceux qui manquent.

Le banquier-escompteur, de son côté, peut être de connivence avec le chargeur.

Il y a un autre intermédiaire, dont nous n'avons pas encore eu à nous occuper, c'est le correspondant en France du banquier-escompteur. La traite, documents joints ou séparés, n'est pas envoyée à l'acceptation par le banquier d'outre-mer au banquier-accepteur directement; elle est confiée à un correspondant, banquier lui aussi, qui se charge de la transmission des documents et de la présentation de la traite à l'acceptation. Le détournement et l'usage abusif d'une partie des documents sont à craindre de sa part également.

C'est principalement sur l'honorabilité et la moralité commerciales de ces diverses personnes, que le banquier français doit faire porter son enquête. En général, les banques d'outre-mer qui escomptent les traites documentaires sont des maisons de tout premier ordre, ayant pour correspondants en France les établissements de crédit et les premières banques. L'enquête se trouve dès lors limitée au vendeur-exportateur; elle doit avoir pour but immédiat de donner au banquier une première assurance de la sincérité du chargement et de la régularité dans l'usage et dans l'envoi des documents.

II. *Examen des documents.* L'examen des docu-

ments, lors de la présentation de la traite à l'acceptation, ne saurait être restreint au seul contrôle rapide des titres qui accompagnent cette traite.

Le connaissement et la police d'assurance sont les titres constitutifs du droit sur les marchandises ou sur l'indemnité due en cas de sinistre. La forme dans laquelle ils sont rédigés et les conditions dans lesquelles on peut être fait l'endossement méritent d'autant plus d'appeler l'attention, qu'ils ne sont pas nécessairement établis conformément à la loi française. Ils sont fréquemment créés sous l'empire de législations étrangères ; et cette diversité de lois peut provoquer des conflits dont il faut prévoir la solution. Un exposé sommaire des principes du droit international privé doit nécessairement précéder les observations que nous aurons à faire au sujet des documents.

CONFLITS DE LOIS. Dans leurs conventions, *les parties peuvent librement spécifier la loi qui sera applicable*. Il n'est pas rare que les connaissements et surtout les polices d'assurance maritime contiennent à ce sujet une clause spéciale. Là n'est évidemment pas le cas que nous visons.

Dans le silence des contractants, il importe de savoir si c'est la loi du lieu de la conclusion du contrat (*lex loci contractus*) qui doit l'emporter, ou bien si c'est celle du pays où le contrat reçoit son exécution (*lex loci executionis*). Nous ne parlons pas de la *loi du pavillon*, c'est-à-dire de la loi du pays auquel appartient le navire ; elle est strictement limitée aux droits sur le navire.

On peut dire, en règle générale, que l'intention des contractants a été d'adopter les prescriptions de la *loi du lieu du contrat*, pour tout ce qui concerne les *conditions de forme* de l'acte. Dans certains pays, par exemple, nous le verrons plus loin, l'absence de clause à ordre n'empêche pas la transmission par endossement ; ou bien encore l'endossement en blanc n'est pas un endos irrégulier.

lier. La loi applicable en cas de contestation, en quelque endroit que s'élève la contestation, sera celle du lieu où a été établi le connaissance, ou encore celle du lieu où l'endossement a été passé.

Il faut cependant faire exception pour les clauses dérogeant aux *dispositions d'ordre public*, dont on réclamerait l'application en France. C'est ainsi que certaines législations autorisent le *pacte commissaire*, en vertu duquel le créancier-gagiste peut s'approprier le gage ou le vendre à l'amiable; d'autres n'exigent pas la détention matérielle du gage par le créancier gagiste. Semblables conventions ne sauraient en aucun cas être sanctionnées par les tribunaux français, car elles sont formellement contraires aux dispositions des articles 2078, al. 2, et 2076 C. Civ. (1). La loi du lieu d'exécution seule recevrait donc, en pareilles circonstances, son application.

Quant aux difficultés relatives à l'*exécution du contrat*, elles sont tranchées suivant la *loi du lieu d'exécution*; telles sont les conditions de débarquement, de livraison de la marchandise, de paiement en espèces ayant force libératoire, de différend entre porteurs de divers exemplaires d'un même connaissance, etc.

Voici, dans la pratique des opérations documentaires, les principaux cas d'application des principes qui viennent d'être posés.

A. Connaissance. § I. Pluralité d'exemplaires.

On sait quels dangers fait courir au banquier la pluralité d'exemplaires d'un même connaissance établi dans les conditions de l'article 282 du Code de commerce. Il est intéressant de connaître aussi les dispositions des prin-

(1) 2078, al. 2 C. Civ. « Toute clause qui autoriserait le créancier à s'approprier le gage ou à en disposer sans les formalités ci-dessus est nulle »

2076 C. Civ. précédemment cité : « Dans tous les cas, le privilège sur le gage ne subsiste qu'autant que ce gage a été mis et est resté, etc..... »

cipaux Codes étrangers ; la façon dont certains d'entre eux règlent les conflits entre porteurs d'exemplaires d'un même connaissance ; les mesures de sauvegarde à prendre pour les éviter.

DISPOSITIONS DES PRINCIPALES LEGISLATIONS ETRANGERES.

- On peut les répartir en trois catégories.

1. Celles qui n'imposent aucune limitation du nombre d'exemplaires créés, tout en exigeant que chaque exemplaire mentionne le nombre d'originaux créés : *Allemagne, Suède, Norvège, Danemark, République Argentine*.

2. Celles qui, à l'exemple du Code français, fixent à quatre le nombre minimum d'exemplaires, mais laissent au chargeur la faculté d'en demander un plus grand nombre. En *Belgique*, les exemplaires supplémentaires réservés au destinataire doivent mentionner qu'ils sont créés par première, deuxième, troisième, etc.... L'exemplaire destiné au capitaine est signé par le chargeur ; les autres le sont par le capitaine. En *Italie* et en *Roumanie*, les dispositions sont les mêmes ; de plus, chaque exemplaire porte l'indication de la personne à laquelle il est destiné. En *Espagne*, il n'est pas nécessaire de relater le nombre des exemplaires ; il est seulement fait mention, sur chacun des originaux, de la personne à laquelle il est destiné. Si l'exemplaire réservé au consignataire est créé par duplicata, il le mentionne et le duplicata ne vaut qu'à défaut de l'original. Mêmes dispositions en *Portugal*, sauf en ce qui concerne le duplicata. En *Hollande*, la loi est la même qu'en France.

3. Celles qui fixent à un chiffre inférieur à quatre le nombre des exemplaires. En *Angleterre*, les originaux sont au nombre de trois, pour le navire, pour le chargeur et pour le destinataire ; les autres exemplaires portent la mention « duplicata ». Aux *États-Unis*, les lois varient suivant chaque État ; elles se rapprochent toutes, sensiblement, de la loi anglaise.

SOLUTION DES CONFLITS ENTRE PORTEURS D'EXEMPLAIRES

D'UN MÊME CONNAISSEMENT. Cette question a fait, dans un certain nombre de pays, l'objet de prescriptions législatives qu'il est intéressant de connaître, pour le cas où le banquier serait appelé à dégager des connaissements devant être accomplis dans un port étranger.

Ces dispositions législatives imposent, en principe, pour le capitaine l'obligation de consigner la marchandise, contre paiement du fret, entre les mains d'un dépositaire agréé par les divers intéressés; en cas de désaccord sur ce choix, il doit mettre la marchandise en lieu sûr. C'est notamment la seule disposition des lois *Belge, Roumaine, Italienne, Portugaise, Chilienne, Argentine*.

En *Suède*, en *Norvège*, en *Danemark*, si les exemplaires sont numérotés, la préférence appartient à « celui qui porte le numéro antérieur »; au cas contraire, elle revient « au porteur du premier exemplaire transféré par le cédant, si la transmission a été faite... de manière à autoriser à recevoir la livraison ». En tout état de cause, le porteur de bonne foi qui s'est montré le plus diligent « n'est plus tenu de rendre ce qu'il aura reçu ».

En *Allemagne*, « sera préféré celui-là qui... le premier aura reçu d'un transmetteur ayant remis plusieurs exemplaires du connaissement à divers porteurs, un connaissement donnant qualité pour retirer la marchandise ».

En *Espagne* et au *Mexique*, le « capitaine donnera la préférence... à celui qui présentera l'exemplaire qui a été délivré le premier », sauf justification « par l'un des porteurs suivants de la perte d'un exemplaire dont il aurait été précédemment détenteur ».

MESURES DE SAUVEGARDE CONTRE L'USAGE FRAUDULEUX DES EXEMPLAIRES DU CONNAISSEMENT. — En résumé, il n'y a dans aucun Code, français ou étranger, de dispositions susceptibles d'empêcher l'usage frauduleux des exemplaires d'un connaissement; celles qui statuent sur le mode de règlement des conflits n'apportent qu'un bien faible palliatif aux conséquences des fraudes, et nous ne

saurions entrer dans l'examen de la jurisprudence de chacun de ces pays.

Le commerce et la banque ont dû se préoccuper de parer, dans la mesure du possible, à un danger aussi grave, et les usages adoptés dans ce but consistent, d'une façon générale, à faire connaître par correspondance le nombre de connaissements en circulation et l'endroit où on pourra se les procurer :

— Tantôt, à la traite documentaire présentée à l'acceptation est joint un simple *memorandum* indiquant où sont les autres documents.

— Tantôt, le banquier-accepteur reçoit une *lettre d'avis* relatant le détail des documents et spécifiant leur mode d'envoi :

Buenos-Ayres, le.....

Messieurs,

Nous venons vous informer qu'il vous sera présenté à l'acceptation, par M. X..., notre correspondant, une traite n°... tirée sur vous par M. Y..., d'ordre de M....

Cette traite est accompagnée d'un connaissement à..... désignation du chargement, police d'assurance et copie de facture. Les duplicata suivront par prochain courrier.

Agréé.....

— D'autres fois, le banquier-accepteur reçoit du banquier-escompteur une *Lettre de garantie*.

Buenos-Ayres, le.....

Messieurs,

Vous avez accepté une traite de x francs....., fournie sur vous par M. X....., en contre-valeur d'une expédition de....., par s. s....., suivant connaissement dont un exemplaire était joint à la traite.

Sur la demande et pour compte de M. X..., nous nous engageons à vous faire parvenir, dès que nous les aurons, les autres exemplaires de ce connaissement, et nous vous garantissons à l'avance contre les conséquences pouvant résulter de l'absence de ces pièces, au cas où nous ne vous aurions pas mis en mesure de les recevoir.

Agréé.....

Cette caution de banque, qui a pour conséquence directe de décharger celui qui retire les documents des risques pouvant résulter de l'usage frauduleux des exemplaires multiples, donne au crédit documentaire une sécurité presque absolue.

L'absence de toute indication ou instruction de la part du tireur ou du banquier-escompteur d'outre-mer ne saurait laisser indifférent le banquier-accepteur; il doit alors s'inspirer des circonstances, pour échapper aux risques de détournement d'une partie des connaissements.

§ 2. **Le connaissement titre négociable.** — La question de la mise en possession de tous les documents étant franchée pour le banquier, il convient d'examiner ensuite si le connaissement est susceptible d'être transmis, et dans quelles conditions en doit être valablement faite la transmission.

Nous ne reviendrons plus sur ce qui a été dit du connaissement à personne dénommée et du connaissement au porteur.

Pour être transmissible par endossement, le connaissement établi sous le régime de la *loi française* doit être à ordre; mais les mots : « à ordre » ne sont pas sacramentels; l'expression « à qui pour lui » aurait la même signification; le cas est plus douteux pour l'expression « à ordre ou ayants droit », sans indication de nom; les tribunaux ont décidé que dans ce cas le connaissement était au porteur.

Nombreux sont les pays placés sous le même régime : la *Belgique*, la *Hollande*, l'*Espagne*. — Aux *États-Unis*, aux *Indes anglaises* et dans divers pays de l'*Amérique du Sud*, le mot « order » ou l'expression similaire « or to his assigns » est indispensable.

En *Allemagne*, en *Suède*, en *Italie*, un titre est négociable par endossement, à la seule condition qu'il ne porte pas de mention expresse interdisant la cession sous cette forme. De même, en *Angleterre*, la mention « Pay

to X... only » rend le titre non négociable ; mais la seule absence des mots : « or order », remplacés parfois par « deliverable to X..., or to his assigns » ne rendrait pas le titre non négociable (1).

La loi du lieu du contrat régissant les conditions de forme du connaissement, il faut donc décider que, suivant le pays où a été établi le connaissement, la clause à ordre sera ou ne sera pas indispensable pour permettre la transmission par endossement. De là, l'intérêt que nous attachons à cette partie de la pratique des crédits documentaires.

§ 3. **Endossement.** — Le principe est le même pour les conditions de régularité de l'endossement. En France, et bien que la question fasse l'objet de controverses, on ne considère comme régulier que l'endossement établi conformément à l'article 137 du Code de commerce ; en l'absence d'une des mentions essentielles, l'endossement ne vaut qu'à titre de procuration ; il en est de même de l'endossement en blanc.

Dans la plupart des pays étrangers, l'endos en blanc est, au contraire, considéré comme régulier. Il faut donc, pour statuer sur la valeur des endossements passés à l'étranger, se référer à *la loi du pays dans lequel chaque endossement a été passé* ; ce ne sera pas nécessairement celle à laquelle le connaissement a été soumis, car il peut, avant d'arriver en France, avoir déjà circulé dans d'autres pays ; l'acte n'est plus le connaissement, c'est l'endossement.

B. Police d'assurance. — 1. **Document émanant de l'assureur.** — C'est la police d'assurance, ou l'avenant d'assurance, ou le certificat d'assurance.

(1) Dans le contrat de transport, le destinataire peut s'être réservé le droit d'opter, dans un délai déterminé, pour l'expédition de la marchandise sur une place autre que celle indiquée au connaissement. — « *Anvers for order* », par exemple, signifiera qu'Anvers est le port de destination provisoire, et que le destinataire pourra déclarer option pour une autre place.

Cette mention n'aurait évidemment aucune influence sur la négociabilité du titre ; il est à peine utile de le dire.

A priori, on pourrait être tenté d'arguer de la loi du 19 février 1889, article 2 (1), pour considérer comme inutile la détention du titre d'assurance.

Semblable raisonnement serait dangereux à notre avis. La présence de ce titre parmi les documents donne d'abord au banquier-accepteur la certitude que les risques de route sont couverts. En outre, les assureurs se réfèrent très fréquemment dans leurs polices à leur loi nationale, et toutes les législations ne contiennent pas de dispositions analogues à celles de notre loi de 1889. Enfin, cette loi de 1889 déclare que « les paiements faits de bonne foi avant opposition sont valables » et la présentation de la police à l'assureur suffirait à justifier de sa bonne foi.

Il est préférable de s'assurer la détention régulière du titre donnant droit au paiement de l'indemnité en cas de sinistre.

Il ne peut être question ici d'endossement irrégulier ; tout endos vaut cession du bénéfice de la police ; on ne voit pas bien comment l'endos pourrait être assujéti aux mêmes règles que l'endos d'une lettre de change ou d'un connaissance.

2. Documents émanant de l'assuré ou expéditeur des marchandises : c'est la lettre de garantie d'assurance, ou la lettre de retrait de police d'assurance.

Nous savons dans quelles circonstances ces titres sont créés ; il faut ajouter que la *Lettre de garantie d'assurances* est distincte de la simple *Lettre de garantie*, dont il a été parlé à ce chapitre, au paragraphe du Connaissance (2), et de cette autre lettre de garantie, plus connue sous la dénomination anglaise de *Certificate of Hypothecation*.

Lorsque le banquier n'a en mains que des documents émanant de l'assuré, les risques sont faciles à préciser ; le tireur, tout en certifiant qu'il a assuré la marchandise,

(1) Voir le texte de cet article à la page 217.

(2) Voir p. 289.

peut en réalité ne pas l'avoir fait, pour bénéficier du montant de la prime, compris dans celui de la traite. C'est affaire de confiance dans l'honorabilité du souscripteur de la lettre.

Sans entrer dans les détails de la discussion, purement juridique d'ailleurs, sur la transmission du bénéfice de l'assurance suivant qu'elle a été soignée par le destinataire ou par le chargeur, ce dernier agissant alors au nom et comme mandataire du destinataire, nous ferons simplement observer que le défaut de paiement de la prime par l'assuré n'entraîne pas la déchéance des droits du porteur de la police sur l'indemnité. L'assuré, en cédant la police, a transmis ses droits contre l'assureur au cessionnaire, mais non ses obligations. Tout au plus, et suivant les cas, l'assureur pourrait-il retenir sur le montant de l'indemnité à verser une somme égale à la prime qui lui est due ; bon nombre de contrats d'assurance contiennent semblable clause, ce qui exclut toute discussion (1).

C. Documents accessoires. — Ils sont fort nombreux, comme on le sait, et de natures très diverses. Ils n'ont aucune valeur juridique, et ne sont en général pour le banquier que des éléments de contrôle des conditions matérielles dans lesquelles l'expédition a été faite.

III. Communication des documents à l'importateur. — Cette communication doit être faite préalablement à l'acceptation de la traite ; le banquier évite ainsi les graves inconvénients qui résulteraient pour lui de la contestation

(1) En ce sens : Lyon-Caen et Renault, *Traité de droit commercial*, t. VI, n° 1133. Ce point de doctrine n'est pas, à notre connaissance, contesté dans la pratique, et c'est heureux pour la facilité des affaires. Néanmoins, on peut se demander si la cession d'une police d'assurance n'est pas la cession complexe et indivisible de droits et d'obligations ; c'est du moins la théorie que nous avons entendu émettre par le regretté professeur Léon Michel.

par son client des conditions dans lesquelles le chargeur a exécuté son marché. Si les marchandises restaient en souffrance parce que l'importateur était en droit de les refuser, le banquier qui aurait accepté la traite se devrait quand même à sa signature, sauf à se retourner contre le tireur qui aurait seul bénéficié indûment du produit de la négociation de la traite. Semblable recours ne serait pas sans entraîner des formalités compliquées et coûteuses.

Quelles que soient les conditions dans lesquelles le banquier s'est engagé envers l'exportateur étranger à accepter une traite documentaire, il n'en est pas moins vrai que cette acceptation bénéficie à l'importateur français, qui par conséquent doit être d'accord avec son banquier, non seulement sur le principe de l'acceptation, mais encore sur les circonstances particulières où l'acceptation est donnée.

La communication des documents en pareille circonstance n'est pas sans exposer le banquier à de graves inconvénients.

L'importateur peut être tenté de profiter de la détention temporaire du titre de propriété des marchandises pour le négocier frauduleusement. Sans doute cette éventualité est peu probable ; pareil usage des documents exposerait le délinquant à des peines d'autant plus sévères que, la plupart du temps, il serait obligé de recourir à un faux pour masquer aux yeux du cessionnaire le caractère délicieux de la cession. Le danger n'en est pas moins réel, surtout si les documents sont parvenus au banquier endossés en blanc, et c'est ainsi que le plus grand nombre des connaissements établis à l'étranger sont endossés. Le banquier ne peut pas, préalablement à la communication, remplir le blanc par une mention d'endos à son ordre ; il ne sait pas encore si l'importateur reconnaîtra la concordance de l'expédition et du marché en vertu duquel elle est faite ; il est donc obligé de communiquer un titre que

l'on a toutes facilités de laisser en circulation, et par suite de s'approprier.

Il y a un autre danger beaucoup plus sérieux contre lequel le banquier doit se tenir en garde : nous voulons parler de l'interruption dans la détention du gage par la remise, au débiteur, de la chose donnée en nantissement. Il ne faut pas que les tribunaux soient amenés, en cas de faillite de l'importateur, à déclarer que cette interruption a entraîné la déchéance du privilège. Le banquier doit sauvegarder ses droits de revendication sur les documents, simplement remis en communication au débiteur, qui se trouveraient encore entre les mains de celui-ci au jour de la faillite.

Comme il importe, en tout cas, de laisser au débiteur le temps matériel d'examiner les documents, la prudence la plus élémentaire commande d'accompagner la communication d'une lettre qui pourrait être ainsi conçue :

(Lieu et date.....)

Monsieur X..., négociant importateur,

à .....

Nous vous remettons sous ce même pli les documents suivants, qui accompagnent une traite n°... tirée pour votre compte sur nous-mêmes, de....., par M..., pour une somme de ..... Cette traite est actuellement entre nos mains.

. . . . . (désignation détaillée des documents) . . .

. . . . .

Cette remise ne vous est faite qu'à titre de simple communication, et pour vous permettre de nous donner votre accord pour l'acceptation du tirage ci-dessus mentionné.

Nous vous serions donc obligés de nous retourner ces documents, avec votre réponse, dans le plus bref délai, et au besoin par le porteur de la présente lettre.

Il demeure bien entendu que l'intégralité des marchandises ci-dessus couvrira le montant de notre dite acceptation (ainsi que le montant des autres avances qui vous auraient déjà été faites,

ou qui vous seraient consenties par la suite, à quelque titre que ce soit).

Vous voudrez bien nous le confirmer.

Agréé, etc...

La dernière partie de la lettre ne serait ajoutée qu'en cas où les documents, dans l'intention des parties, seraient affectés à la garantie non seulement du crédit en question, mais de la totalité des engagements.

Si le client n'est pas en mesure de répondre immédiatement, il doit au moins accuser immédiatement réception des documents, en reconnaissant qu'il ne les a reçus qu'à titre précaire et en s'engageant à les retourner d'urgence au banquier. Dans tous les cas, lorsqu'il retourne ces documents, il doit confirmer au banquier son accord sur tous les points visés dans la lettre d'envoi :

(Lieu et date....)

MM. X..., banquiers à ....

Nous vous retournons ci-inclus les documents que vous avez soumis à notre examen par votre lettre du....

Vous pouvez accepter la traite n°.... du...., etc..., qu'ils accompagnaient.

Il est bien entendu que l'intégralité des marchandises représentées par ces documents couvrira, etc...

La communication des documents une fois faite, le banquier peut alors accepter la traite, en avisant son client :

Nous avons l'honneur de vous annoncer que, conformément à votre lettre du..., nous avons accepté pour votre compte, sur remise des documents précédemment soumis à votre examen, la traite de ... (somme et échéance) ..., dont nous vous débitons.

Nous vous débitons également de notre commission, soit....

Ces documents, comme les marchandises qu'ils représentent, restent affectés à la garantie de tous les engagements que nous avons et que nous pourrions avoir avec vous dans la suite, et notamment à la garantie de notre susdite acceptation.

Agréé, etc...

Il convient de faire observer à ce propos que si, aux termes de l'article 125, « une lettre de change doit être acceptée... au plus tard dans les vingt-quatre heures de la présentation », en fait, l'usage s'est établi pour les traites documentaires d'accorder au tiré les délais suffisants pour qu'il procède ou fasse procéder sans précipitation à la vérification des documents.

IV. Réception de la marchandise à l'arrivée du navire. — A l'arrivée du navire, si le banquier n'est pas couvert de ses avances, les documents sont remis par lui à un consignataire ou commissionnaire, qui se charge de toutes les formalités en douane, débarquement, emmagasinage, etc... Le commissionnaire agit alors, non pas en son nom propre, mais d'ordre et pour compte du banquier et au nom de ce banquier. La remise des documents qui lui est faite à ce titre par le banquier et les instructions qui devront être exécutées sont indiquées dans une correspondance dont la teneur peut être la suivante, qu'il s'agisse d'un simple dépositaire, commissionnaire, consignataire, etc...

Nous vous remettons, annexés à la présente lettre, les documents suivants... (désignation détaillée des documents).

Nous vous prions de bien vouloir vous charger de procéder à toutes les formalités que nécessiteront la reconnaissance et la livraison des marchandises, étant entendu que vous agirez exclusivement en notre nom et pour notre compte, tout en vous conformant, pour les détails de manutention, aux indications de M. X... l'accrédité-importateur.

La seconde partie de cette lettre variera suivant la destination à donner aux marchandises ; si elles doivent être gardées dans les magasins du réceptionnaire, on ajoutera :

Vous conserverez la marchandise en qualité de tiers-détenteur, et vous en demeurerez responsable envers nous, tant que nous ne

vous aurons pas autorisé par écrit à vous en dessaisir, nous seuls ayant qualité pour en disposer et en autoriser le retrait total ou partiel.

Si les marchandises doivent entrer dans les magasins généraux, le réceptionnaire sera invité à remettre au plus tôt les récépissés des magasins généraux, établis au nom du banquier.

En terminant la lettre, le banquier invite ordinairement le destinataire à présenter dans un délai très court la facture détaillée des frais qu'il aura avancés, facture préalablement visée par l'importateur, à qui les frais incombent en définitive.

Dans son accusé de réception, le commissionnaire répétera les termes mêmes de la lettre du banquier.

À l'arrivée du navire, le banquier ne doit, à aucun moment, laisser son client en possession soit des documents, soit des marchandises. Nous ne saurions trop insister sur ce point. Il ne devrait donc pas s'en remettre à son client du soin de procéder lui-même à la réception des marchandises à leur arrivée, quand bien même une correspondance préalablement établie constaterait qu'en la circonstance, le client a agi comme mandataire du banquier : la qualité de mandataire et celle de débiteur sont en l'espèce incompatibles. Il y aurait dessaisissement pur et simple au profit du débiteur, tant que le banquier ne serait pas mis en possession effective des marchandises.

V. Droit pour le débiteur de visiter la marchandise, de l'échantillonner, etc... — De même que l'on doit communiquer les documents à l'importateur pour qu'il procède à leur vérification, de même il est indispensable de laisser cet importateur reconnaître la qualité de la marchandise, à son arrivée, prélever des échantillons et même, dans certains cas, donner à cette marchandise les soins spéciaux que réclame sa conservation.

L'importateur est propriétaire du chargement ; il doit pouvoir exercer les droits accessoires que lui confère sa qualité de propriétaire, en tant que leur accomplissement ne met pas en péril le privilège du créancier gagiste. Il est même de l'intérêt du banquier de lui faciliter ces visites, ces prélèvements, etc., indispensables à la vérification des marchandises livrées.

VI. Conditions de banque. — *Le crédit documentaire réalisable par acceptation* ne donne lieu qu'à la perception d'une *commission d'acceptation*, variant de 1/8 p. 100 à 1/2 p. 100, le taux moyen de 1/4 p. 100 étant généralement appliqué. Il ne saurait être question d'intérêts, puisqu'il n'y a eu, de la part du banquier, aucune avance de fonds ; il n'y aurait lieu à perception d'intérêts que si l'importateur ne constituait pas provision à l'échéance de la traite. A ce moment, le banquier serait tenu de payer son acceptation avec ses propres capitaux, et le compte courant de son client deviendrait de ce fait débiteur.

Nous rappelons qu'en banque, la commission, quelle qu'en soit la nature, n'est jamais annuelle ; ici, elle est perçue sur le montant de chaque acceptation ; elle est exigible au moment même de l'acceptation de la traite ; le compte courant de l'importateur est débité du montant de la commission, le jour où l'acceptation est donnée ; il reçoit avis de l'acceptation et du débit dans la même lettre.

VII. Déposit et marge de garantie. — Ce que nous allons dire du dépôt vise principalement les opérations de crédit documentaire ; mais il conviendra d'en faire l'application, par analogie, à toutes les opérations sur nantissement, quelle que soit la nature du gage.

En principe, un prêteur sur gage mobilier ou immobilier, en matière civile aussi bien qu'en matière commerciale, n'avance qu'une somme inférieure à la valeur de son nan-

lissement. Cette « chose », pour employer l'expression du Code civil, art. 2071, est considérée par le créancier comme susceptible de se déprécier avec le temps; s'il faut la vendre par autorité de justice, les frais de réalisation absorbent une partie du prix, qui est toujours moins élevé que dans une vente amiable; si les intérêts de la créance ne sont pas servis pendant un certain temps, il faut qu'ils soient couverts, eux aussi, par le gage. Il est indispensable d'exiger une provision ou dépôt, ou de se réserver sur le gage une marge destinée à parer à ces diverses éventualités, auxquelles n'échappe pas le crédit documentaire.

Le mot *dépôt*, couramment employé en banque, n'a pas encore trouvé asile dans le dictionnaire de la langue française; on peut le comparer à la *couverture* en matière d'opérations de bourse, et lui appliquer la définition de provision en espèces, titres ou marchandises, déposés par le client chez le banquier, pour le garantir contre les risques de l'opération à traiter.

Supposons qu'un banquier ait à accepter une traite documentaire de 100 000 francs représentant la valeur totale d'un chargement, — au moment de l'acceptation, il exigera de son client le versement d'une somme de 20 000 francs, par exemple, qui sera *portée au crédit d'un compte spécial*, de façon à être *individualisée*, sans pouvoir se confondre avec les autres opérations qui passent par le compte courant ordinaire. L'engagement réel du banquier ne porte plus que sur une somme de 80 000 francs, en regard d'un nantissement-marchandises de 100 000 francs. Cette somme de 20 000 francs est le *dépôt*.

Au lieu d'espèces, le banquier peut consentir à recevoir soit des titres, soit des marchandises dûment affectés en nantissement.

Si la traite n'avait été créée que pour 80 000 francs, le banquier aurait eu une *marge de garantie* de 20 p. 100; le résultat eût été le même.

L'essentiel est de conserver une marge dont le quantum variera suivant la nature de la marchandise, la durée de l'opération, le crédit que mérite le client, etc.... De même, si, dans la suite, les cours viennent à faiblir au point de diminuer sensiblement ou même d'absorber le dépôt, la marge sera rétablie par un versement complémentaire ou par un nouveau dépôt de titres ou de marchandises.

Le crédit documentaire est-il réalisable par paiement ?
Le mode de procéder sera le même si le dépôt consiste en titres ou en marchandises ; s'il consiste en espèces, l'hypothèse est plus simple encore : la somme ainsi versée par le client est aussitôt utilisée par le banquier, pour le paiement à effectuer, en sorte qu'il n'avance qu'une somme inférieure à la valeur du chargement.

VIII. Principales unités de poids et mesures étrangers.
— Bien que le système métrique se généralise de plus en plus, ce sont encore, à l'heure actuelle, *les poids et mesures anglais* qui sont le plus usités dans le commerce maritime.

I. La *tonne anglaise* équivalant à 1 015 k^{gr} ;

elle se divise en 20 *hundredweights* (*cwt*) de 50^{lbs}, 3/4 chacun ;

Le *cwt* se subdivise en 4 *quarters*

et le *quarter* en 28 *livres anglaises* (*lb*)

La *tonne anglaise* vaut donc 2 240 *lb*.

Le *gallon*, pour mesurer les liquides, vaut 4 *litres* 5435 ;

il se divise en 2 *pottles* ou 4 *quarters* ou 8 *pintes*.

Le *gallon de Winchester*, employé en Amérique, mesure 4 *litres* 1 016.

II. *Dans le commerce des céréales*, la question des poids et mesures est très complexe. Dans un grand nombre de connaissements,

Les grains et graines se traitent par 100 *kilos* ou par *quarter* :

Les *froments* de l'Amérique du Nord (Atlan-

tique), ceux de l'Amérique du Sud (Ar-

gentine, Uruguay, Chili), ceux de l'Aus-

tralie, de la Nouvelle-Zélande, de la

Bulgarie, du Danube, le *Polish* (Russie). Par *quarter* de 480 *lb angl.*

Les froments de la mer d'Azoff et de la mer Noire (Girka, Azima, Saxonska), et les froments des Indes: les <i>maïs</i> Galatz, Cinquantino, Foxanian, Odessa et Bes-sarabie.....	Par quarter de 492 lb angl.
Les froments de Californie et d'Orénoque, et le Walla-Walla.....	Par quarter de 500 lb angl.
Les orges.....	Par quarter de 400 lb angl.
Les avoines, suivant la provenance.....	Par quarter de 304, 320 ou 336 lb angl.
Les graines de lin de Calcutta.....	Par quarter de 410 lb angl.
Les graines de lin de la Plata.....	Par quarter de 416 lb angl.
Les graines de lin de la mer Noire et de l'Azoff.....	Par quarter de 424 lb angl.
Les graines de lin de l'Amérique du Nord.....	Par quarter de 448 lb angl.
Les graines de lin et les colzas des Indes.....	Par quarter de 416 lb angl.

Aux États-Unis, la mesure en usage dans le commerce des céréales est le boisseau, *bushel*.

1 bushel de froment	équivalent à 60 lb angl.
1 — de seigle	— à 56 —
1 — de maïs	— à 56 —
1 — d'orge	— à 48 —
1 — d'avoine	— à 32 —
1 — de graine de lin	— à 56 —

Les avoines du Canada sont souvent mesurées en boisseau de Winchester valant 34 lb.

Les céréales de Russie, bien qu'étant traitées par quarter ou 100 kilogrammes, sont généralement renseignées dans les connaissements et factures, en poids et mesures russes. On compte par *poud*, correspondant à 16^{kg}.38, mais ne valant par convention que 16^{kg}.25 pour les grains et graines de l'Azoff et de la mer Noire. — Le *Chetwert*, mesure de capacité, correspond à un poids de 10 pouds dans les ports de la mer Noire et de la mer d'Azoff, et de tantôt 9 pouds 15, tantôt 6 pouds dans les ports de la mer Baltique.

III. Les connaissements des *Indes anglaises* renseignent

le *colon* et même les grains, en *bazar maund*, pesant exactement 82 1/2 *lb. angl.*

On emploie aussi le *factory maund*, correspondant à 33^{kg}.50.

Les connaissements aux marchandises venant des *Détroits Penang, Singapour, Malacca*, des *Indes hollandaises* et d'autres îles de la *Malaisie* sont le plus souvent établis en *piculs*, unité de poids valant 133 1/3 *lb. angl.*

Les bois du Nord sont renseignés en *standarts*, valant 4 mètres cubes 672.

Les connaissements à des sucres de la Havane sont établis en *arrobes*; l'arrobe vaut 25 livres espagnoles, et 1000 livres espagnoles valent 1001 livres anglaises.

IV. Pour le calcul du fret des grains et graines venant de la mer Noire, de la mer d'Azoff et du Danube, il existe une échelle spéciale basée sur le poids spécifique de chaque céréale :

Froment.....	
Mais.....	
Pois.....	} Par 2 240 <i>lb</i> ou 1 015 kilos.
Haricots.....	
Millet.....	
Seigle.....	} Par 2 200 <i>lb</i> ou 1 006 kilos.
Dari.....	
Alpiste.....	
Graine de lin.....	} Par 2 170 <i>lb</i> ou 983 kilos.
Colza.....	
Cameline.....	Par 2 100 <i>lb</i> ou 951 kilos.
Orge.....	} Par 2 050 <i>lb</i> ou 929 kilos.
Graine de moutarde.....	
Sésame.....	
Chênevis.....	Par 1 800 <i>lb</i> ou 815 kilos.
Avoine.....	Par 1 600 <i>lb</i> ou 725 kilos.
Pavot.....	Par 1 400 <i>lb</i> ou 634 kilos.

Un fret fixé à 10 ..... par unité sera calculé à 10 par 1015 kilos pour du blé, à 10 par 1006 kilos pour du seigle, à 10 par 983 kilos pour du colza, etc....

Aux Indes, le fret des céréales se calcule par 18 ou 20 *cwts* pour le blé; par 16 *cwts* pour les graines oléagineuses.

Le fret des marchandises payant d'après le cubage est fixé, en Angleterre, par 10 *pieds cubes*, se divisant chacun en 12 *pouces cubes*.

IX. Comptabilité des opérations documentaires. — Étant donné le caractère tout spécial des opérations documentaires, on comprend aisément qu'il n'est pas possible de les laisser se fondre dans un seul et même compte courant avec les autres opérations d'un même client.

Il y aurait d'abord une impossibilité matérielle à la tenue d'un compte unique, lorsque le crédit documentaire est réalisé par acceptation. Le banquier n'a alors contracté qu'une simple promesse de payer; cette promesse ne saurait constituer par elle seule un article de compte courant; il n'y a pas en remise de valeur.

À supposer même que le crédit documentaire soit réalisé par paiement, il est indispensable que la créance du banquier conserve son individualité propre, distincte des autres avances qui ont pu être faites à l'importateur. Cette créance est garantie par des documents, et, si elle n'est pas remboursée à l'arrivée de la marchandise, la marchandise elle-même prend la place des documents; le gage du banquier se continue sur elle.

La tenue d'un compte séparé permet seule la spécialisation de la dette; elle permet en outre d'en suivre l'apurement progressif; telle est la raison d'être de l'ouverture, sur les livres du banquier, d'un *compte général d'avances sur marchandises*, se subdivisant en *comptes d'acceptations* et en *comptes courants individuels d'avances sur marchandises*.

1° Lorsque le crédit documentaire est réalisé par acceptation, chaque acceptation est inscrite au débit d'un « compte acceptation » ouvert au nom de l'importateur;

la commission d'acceptation reste étrangère à cette écriture; elle est passée directement au crédit de profits et pertes, par le débit du compte courant ordinaire du client.

Le « compte-acceptation » n'est qu'un compte d'ordre, destiné à renseigner le banquier sur l'importance de ses engagements; il ne comporte pas d'arrêté en intérêts; et, à l'échéance de chaque traite, il est crédité du montant de l'acceptation par le débit d'un « compte courant avances sur marchandises » ouvert également au nom de l'importateur.

Le compte courant « avances sur marchandises » aura pu, avant l'échéance, ou pourra après ladite échéance recevoir provision soit directement, par quelque moyen que ce soit, remises, versements, etc..., soit indirectement, par virement du compte courant ordinaire dont le solde créditeur peut être suffisant pour permettre le nivellement du débit provenant de l'apurement du « compte-acceptation ».

Est-il nécessaire d'ajouter que si, avant l'échéance de la traite acceptée par lui, le banquier a jugé possible le dessaisissement des marchandises données en gage, il n'y aura plus lieu de faire jouer le compte courant « avances sur marchandises »? Le « compte-acceptation » sera soldé directement par le compte courant ordinaire.

Nous ne nous arrêterons pas davantage sur cette question de la comptabilité des acceptations données par le banquier; nous nous réservons de l'étudier dans plus de détails, à la IV^e partie de cet ouvrage, lorsque nous traiterons de la mobilisation du crédit de banque par acceptation.

2° *Lorsque le crédit documentaire est réalisé par paiement*, le compte courant « avances sur marchandises » est directement débité du montant de la somme versée pour dégager les documents; le débit est ensuite apuré dans des conditions absolument identiques à celles qui ont été mentionnées plus haut.

3° *Comptes par bateau.* « Les comptes par bateau » ne sont que les subdivisions du compte d'acceptations ou compte courant d'« avances sur marchandises ».

Quand le banquier doit, dans un laps de temps plus ou moins court, dégager des documents afférents à divers chargements, il lui est souvent plus facile, pour suivre l'apurement de chacune de ses avances, de tenir un compte spécial pour chacun de ses engagements, au lieu de les inscrire tous au débit d'un seul et même compte.

Ces comptes individuels sont ouverts chacun au nom du navire dont le chargement est devenu la garantie du banquier, le jour où les documents maritimes ont été dégagés par ses soins. De là leur dénomination de « comptes par bateau ». On connaît alors, pour chaque avance, la nature et l'importance du chargement, le prix auquel il a été acheté, l'évaluation au cours du jour, toutes indications précieuses pour contrôler à tout instant la sécurité des engagements. On peut également surveiller, sans crainte de confusion, la situation du gage à tout moment, suivant que les connaissements sont encore aux mains du banquier ou ont été remis à un commissionnaire.

L'apurement de chaque compte par bateau s'effectue dans les mêmes conditions que celui des comptes d'acceptation et des comptes courants d'« avances sur marchandises ».

§ 2. — CRÉDIT DOCUMENTAIRE PAR PAIEMENT.

Nous n'aurons que peu de choses à dire maintenant de la pratique du crédit documentaire réalisé par paiement. Les indications précédemment fournies trouvent ici leur application naturelle ; ce sont notamment celles qui concernent l'*examen des documents* et leur *communication au débiteur*, la constitution d'un *dépôt* ou la réserve d'une *marge de garantie*, enfin la *comptabilité* des opérations documentaires.

Quand il s'agit du paiement d'un chèque, le banquier n'a pas le temps matériel de conférer avec son client et il assume alors une responsabilité particulièrement lourde ; les connaissances techniques lui sont d'autant plus indispensables.

Conditions de banque. — *Au crédit documentaire réalisé par paiement*, on applique tout naturellement les conditions du découvert, c'est-à-dire, 1° un *intérêt* fixé d'après le taux des avances de la Banque de France (TAB) et majoré suivant conventions avec le client ; 2° une *commission* constituant réellement en la circonstance une rémunération des peines et soins spéciaux du banquier.

La fixation des conditions, comme de celles de tout crédit de banque, tient à des considérations multiples, qui sont maintenant connues et auxquelles vient s'ajouter ici l'importance plus ou moins considérable des diverses opérations consécutives au crédit documentaire.

CHAPITRE IV

OPÉRATIONS SUR DELIVERY-ORDERS

Définition, Forme et Rôle du Delivery-order. — Valeur juridique du Delivery-order. — Opérations de banque sur Delivery-orders.

L'étude des crédits documentaires serait incomplète, si nous omettions de parler du delivery-order. Nous sommes, à la vérité, assez embarrassés pour donner à ce sujet des explications précises, qui puissent convenir à toutes les places où le delivery-order est en usage. Il y a peu de matières où la diversité des coutumes rende aussi difficile l'exposé d'une doctrine d'ensemble. D'autre part, le delivery-order est d'origine anglaise : la loi française ne le mentionne même pas, et nous devons nous référer aux principes généraux de notre droit, pour en déterminer la nature et la valeur.

Définition.   *Le delivery-order sert à fractionner le connaissement. C'est une lettre émanant du porteur du connaissement, adressée le plus généralement au capitaine du navire, et l'invitant à délivrer à l'ordre d'une personne désignée une partie de la marchan-*

disc dont le connaissement prouve le chargement (1).

Il ne faut pas dire que le delivery-order est un connaissement partiel, car le delivery-order n'a pas la même valeur que le connaissement ; ce sont deux titres essentiellement différents.

Utilité du delivery-order. — Le connaissement représentant les marchandises en cours de route permet d'en opérer la transmission à titre de propriété ou à titre de gage avant l'arrivée et le déchargement du navire. Mais le connaissement est un titre définitif, c'est-à-dire qu'il ne peut être modifié sur aucun point, depuis le moment où il est délivré, jusqu'au moment où il est échangé contre les marchandises. C'est aussi, dans une moindre mesure cependant, l'inconvénient du warrant, qui ne peut être fractionné que par l'annulation du titre primitif et l'établissement compliqué et onéreux de titres nouveaux. La police d'assurance est à cet égard un document plus souple ; les avenants, la simple mention même d'une délégation partielle permettent de la fractionner, en conservant à chaque fraction la même valeur pour partie, que le titre pour la totalité.

Pour le connaissement, on se heurte à une impossibilité matérielle : comme il doit être signé par le capitaine ou en son nom, il est évident que, pendant que les marchandises sont en cours de route, le titre par lui-même ne peut être fractionné.

Si, d'autre part, la vente ou l'affectation en gage des marchandises avait dû nécessairement porter sur la totalité de la cargaison, il en serait résulté un sérieux

(1) Le Delivery-order est indifféremment employé en Angleterre, pour fractionner un connaissement ou pour servir de bon de livraison à des marchandises débarquées. En France, on emploie le mot « delivery-order » surtout dans le premier cas ; à Anvers un delivery-order est créé exclusivement à valoir sur un connaissement ; le bon de marchandises est plus communément appelé *laissez-suivre*. Quoi qu'il en soit, le delivery-order à valoir sur un connaissement est seul intéressant dans les crédits documentaires.

obstacle aux transactions, que l'institution ou connaissance devait cependant faciliter. On a eu recours à un moyen détourné, c'est le *delivery-order*.

Par suite, on se rend compte pourquoi le *delivery-order* est surtout usité dans les ports qui livrent immédiatement à la consommation, dans les ports où les marchandises ne font que *transiter*. Il est couramment employé à Dunkerque et à Anvers notamment. Nous en avons, par contre, vu très peu d'exemples au Havre (1), pour le commerce d'importation des cafés. En effet, les cafés restent en stock au Havre et alimentent l'important marché à terme qui s'y tient. Les importateurs de café ne livrent ordinairement pas à la consommation directement; la consommation s'approvisionne à la Bourse de commerce. Les marchandises, à leur arrivée, sont la plupart du temps warrantées, en attendant qu'elles servent à résoudre le contrat de vente conclu sur un mois plus ou moins éloigné de l'époque du débarquement. Il en va tout autrement des cargaisons de blés, de graines, d'engrais, de pâtes de bois qui affluent à Dunkerque. Ces marchandises sont vendues par lots, ou dirigées sur les divers marchés susceptibles de les absorber. Sur semblable place, la nécessité de fractionner le connaissance se fait impérieusement sentir; l'impossibilité de le diviser eût équivalu à immobiliser, sans profit, les marchandises dans les mains de l'acheteur, jusqu'à l'arrivée.

Formes du *delivery-order*. — La rédaction du *delivery-order* présente des variétés aussi nombreuses que les conditions dans lesquelles il est créé. Voici une formule assez généralement employée :

(1) La distinction des *ports de transit* et des *ports d'importation*, absorbant ou conservant les marchandises importées, est essentielle. Nous avons trouvé dans l'une et l'autre catégorie, un genre d'affaires absolument différent, une clientèle de banque qui ne présente ni les mêmes caractères, ni la même solvabilité (Voir chap. VIII, p. 434).

Assurance X francs, délégation de la police originale de X francs.

*Au Capitaine du vapeur « Firby »
venant de Buenos-Ayres, à destination d'Anvers.*

Monsieur,

Nous vous prions de délivrer à M. Avereu ou à son ordre, contre paiement du fret à raison de 15 6 par 1015 k^{os}, et des frais éventuels, les marchandises suivantes :

EH. 2 500 sacs froment, faisant partie d'un lot de 5000 sacs chargés à Buenos-Ayres, par X...., suivant connaissement n^o 10, daté du 15 novembre 1904.

Le dit connaissement se trouve en notre possession, et nous le tenons à la disposition des intéressés pour l'inspection.

Signature du détenteur du connaissement.

Un autre delivery-order de même quantité est délivré à un autre acheteur, Behren, dans les mêmes conditions, et épuise la valeur du connaissement. Nous supposons le cas où la valeur totale du connaissement est épuisée par les delivery-orders ; il est bien évident qu'on peut n'émettre les delivery-orders que pour une partie du connaissement.

Aux termes mêmes du delivery-order, le bénéficiaire a le droit de prendre connaissance du connaissement, pour s'assurer de la régularité de son titre.

C'est très rarement le capitaine du navire lui-même qui délivre à qui de droit les marchandises. Il y a, en général, dans chaque port, un agent du fréteur, appelé *agent du navire, consignataire du navire* (1), etc., qui s'occupe de la manutention des marchandises à leur arrivée. Le créateur des delivery-orders écrit ordinairement à cet agent, pour l'aviser qu'il aura à répartir les cargaisons entre les bénéficiaires.

(1) Dans les connaissements anglais, *consignee* désigne le consignataire des marchandises ; *ship consignee*, le consignataire du navire. La fonction de l'un et de l'autre est essentiellement différente.

Pour donner un aperçu complet de l'opération, nous reprenons l'exemple précédent, et nous donnons une formule de cette lettre :

Monsieur,

Nous sommes porteurs d'un connaissement à EH 5 000 sacs blés par s s Firby, qui sont vendus à deux acheteurs différents. Nous nous sommes permis d'émettre sur le capitaine deux delivery-orders de 2 500 sacs chacun, l'un à l'ordre de M. Averen, l'autre à l'ordre de M. Behren.

A l'arrivée du navire, nous vous remettrons le connaissement pour les 5000 sacs, et vous voudrez bien délivrer la marchandise aux porteurs des deux delivery-orders.

Recevez, Messieurs,....

Il n'y a donc pas, en ce cas, délivrance des marchandises sans connaissement. Le connaissement est d'abord remis à l'agent du navire à l'arrivée, et celui-ci répartit les marchandises entre les porteurs des delivery-orders (1). C'est le porteur du connaissement qui fait confiance au capitaine ou à l'agent du navire.

Le cas inverse peut se produire; nous n'en avons vu toutefois que de rares applications. L'agent du navire délivre les marchandises contre remise des delivery-orders, et les adresse ensuite au détenteur du connaissement qui échange titre contre titre.

Il n'y a pas eu, à notre connaissance, de difficultés sérieuses ou de fraudes dans l'un et l'autre cas. Le commerce maritime serait presque impossible, sans une confiance réciproque.

L'usage du delivery-order tel que nous venons de le décrire est le mode le plus simple. Les nécessités de la

(1) Dans la pratique, les delivery-orders sont acquittés par les porteurs, et remis à l'agent du navire. Celui-ci leur délivre en échange un *bon ou laissez-suivre*, qui leur permet de prendre livraison de la marchandise au navire.

pratique compliquent souvent l'opération. Il y a parfois un assez grand nombre de delivery-orders à valoir sur un même connaissement. Aussi, les agents des navires ne se prêtent-ils pas volontiers à fractionner les livraisons entre des réceptionnaires multiples, alors que les clauses du contrat d'affrètement ne les obligent qu'à une livraison unique et totale aux mains du porteur du connaissement. Beaucoup d'entre eux refusent purement et simplement de tenir compte des delivery-orders. Ils échappent ainsi à des risques et à des lenteurs inévitables.

Le porteur du connaissement procède alors lui-même à la répartition entre les divers réceptionnaires ; il encaisse en même temps la quote-part du fret, s'il y a lieu, chez chacun d'eux. Mais comme, la plupart du temps, le connaissement est en la possession d'un banquier, qui a ouvert un crédit documentaire, cette obligation pour le porteur du connaissement de procéder lui-même au débarquement des marchandises, équivaudrait à l'impossibilité de créer des delivery-orders ; les banques ne sont pas outillées pour semblables opérations. Il y a des commissionnaires qui font profession de se charger, pour le compte de tiers, de la manutention des marchandises. Les delivery-orders sont alors directement créés sur eux, et c'est à eux que les connaissements sont remis à l'arrivée du navire. Les delivery-orders ne sont donc pas nécessairement créés sur le capitaine ou sur l'agent du navire.

Valeur juridique du delivery-order. — Le delivery-order, quoique créé en vertu d'un connaissement, n'annule pas le connaissement. Le capitaine doit les marchandises au porteur du connaissement, et la création d'un delivery-order ne saurait avoir ni l'effet d'une opposition régulière à la délivrance des marchandises, ni, à l'égard des tiers, l'effet d'une cession du connaissement.

Il faut en conclure :

1^o Au cas de présentation simultanée des delivery-orders et du connaissement, le porteur du connaissement aurait droit, par préférence, à la délivrance des marchandises.

2^o La remise des delivery-orders ne libère pas le capitaine. Le connaissement conserve toute sa valeur.

Il ne peut plus être question, pour le delivery-order, d'incorporer un droit réel sur les marchandises, de permettre une possession symbolique ou une quasi-possession. Le créateur du delivery-order s'engage simplement à faire obtenir au bénéficiaire une quantité déterminée des marchandises énumérées au connaissement. L'un est créancier, l'autre débiteur, car il a été vendu non pas un objet déterminé, mais une quantité à prendre sur un tout (1).

Par conséquent, si le porteur du connaissement, après l'avoir épuisé par la création des delivery-orders, le négociait frauduleusement, le cessionnaire de bonne foi aurait sur les marchandises un droit que ne pourraient pas contester les bénéficiaires des delivery-orders. Ceux-ci n'auraient qu'une action personnelle contre le créateur des delivery-orders.

Les conséquences pratiques de la théorie que nous venons d'exposer seront faciles à déduire dans les différents cas que nous allons examiner. D'ores et déjà, il ressort clairement que le delivery-order, dans les opérations de banque où il peut entrer, ne saurait être considéré comme se substituant intégralement au connaissement.

Opérations de banque sur delivery-orders. — Le banquier peut être intéressé dans la création et la circulation des delivery-orders, soit comme porteur du connaissement, soit comme porteur du delivery-order lui-même.

1) Art. 1585 C. Civ.

1^o Le banquier est porteur du connaissement sur lequel des delivery-orders ont été créés à valoir.

Nous reprenons l'exemple cité plus haut, et nous supposons que le banquier a dégagé, soit par paiement, soit contre acceptation, le connaissement n^o 10 à EH 5000 sacs blé par s s *Firby*. Son client, bénéficiaire du crédit documentaire lui écrit :

Monsieur,

Je vous remets deux chèques documentaires, auxquels sont épinglés deux delivery-orders à chacun 2500 sacs blé, à l'ordre de M. Averen et de M. Behren, à valoir sur le connaissement à 5000 sacs en votre possession.

J'ai également porté sur ces delivery-orders, le montant des assurances par délégation de la police X francs, qui est jointe aux documents.

Veuillez présenter les chèques à l'encaissement après avoir revêtu de votre visa les deux delivery-orders.

Recevez.....

Le banquier sera couvert par le produit de l'encaissement des deux chèques ; le crédit documentaire qu'il a ouvert sera éteint. Les documents restent bien entre les mains du banquier ; mais il ne les détient plus à titre de gage ; il les détient à titre de mandataire chargé d'exécuter le contrat intervenu entre le propriétaire du connaissement et les bénéficiaires des delivery-orders. Il a, non plus des droits sur les documents, mais des devoirs relativement à leur conservation.

Les porteurs des delivery-orders ont avantage à ce que le créateur des delivery-orders et le porteur des documents ne soient pas une seule et même personne. Il n'échappe pas en effet que, dans ce cas, l'intérêt des porteurs des delivery-orders et l'intérêt du banquier porteur des documents se confondent.

Le résultat serait le même si le banquier, d'ordre et pour compte de son client, avait lui-même créé les

delivery-orders ; l'opération n'est pas, en somme, changée ; les bénéficiaires des delivery-orders savent bien que ce n'est pas le banquier qui a vendu les marchandises, et que, s'il a émis les delivery-orders, c'est qu'il se trouvait porteur des documents, par suite d'une opération de crédit documentaire antérieure.

Nous avons vu l'un et l'autre cas se produire ; le delivery-order émanait tantôt du vendeur des marchandises lui-même, tantôt, mais moins fréquemment en France, du banquier porteur des documents ; dans tous les cas, une correspondance précise déterminait le rôle de chacun.

En créant les delivery-orders ou en y apposant son visa, le banquier en a affirmé la régularité. Nous n'hésitons pas à dire qu'il s'est porté implicitement caution de la bonne fin de l'opération, dans la limite des devoirs qu'il a assumés. C'est certainement ainsi que les parties entendent contracter en pareille hypothèse.

Mais à quoi se limite la garantie du banquier, qu'il ait émis ou simplement visé pour accord les delivery-orders ? La question s'est très souvent posée, et nous croyons en donner la solution rationnelle en limitant les obligations du banquier à la conservation et à l'usage régulier et de bonne foi des documents. Autrement dit, le banquier garantit qu'il évitera dans la mesure du possible l'usage frauduleux du connaissement. Le banquier ne saurait être rendu responsable, par exemple, de l'usage frauduleux qui aurait été fait des exemplaires des documents qu'il n'a pas eus en mains (1).

Il en serait autrement, à notre avis, du vendeur des marchandises qui font l'objet des delivery-orders. Il a traité directement avec ses acheteurs, et s'est engagé par l'émission des delivery-orders à leur procurer une quantité déterminée des marchandises sous connaissement. Il doit ces marchandises, en tout état de cause, que ce soit ou

(1) A la condition, évidemment, qu'il n'y ait pas faute de sa part, car il est un mandataire.

non par sa faute que la délivrance n'en a pu être opérée. Conclure autrement, serait attribuer au delivery-order une valeur juridique égale à celle du connaissement, ce que le texte de la loi ne permet pas. Ce serait, d'autre part, une solution injuste : le porteur du delivery-order n'a pas, en vertu de son titre seul, le droit d'exiger du capitaine la délivrance des marchandises ; il est à la merci du porteur du connaissement.

L'endossement du connaissement équivaut à la mise en possession des marchandises ; l'endosseur n'est pas responsable des fraudes qui peuvent se produire à l'arrivée du navire ; l'endossataire frustré serait dans la même situation qu'un acheteur dépossédé des marchandises postérieurement à la tradition que lui en a faite son vendeur.

Il n'en est pas ainsi de l'endossataire d'un delivery-order ; il n'a jamais eu la possession symbolique des marchandises, laquelle reste le privilège du connaissement. Il était et il est resté créancier d'une quantité à prélever sur la cargaison ¹.

2° Le banquier est porteur du delivery-order ; en d'autres termes, le delivery-order joue le rôle du connaissement dans le crédit documentaire.

Nous reprenons toujours, pour plus de clarté, le même exemple :

1) A notre connaissance, ni la doctrine, ni la jurisprudence ne se sont prononcées sur la nature exacte du droit d'un porteur de delivery-order. Il est évident que, suivant que l'on considère la vente sur delivery-order comme la vente d'un objet déterminé ou d'une chose *in genere*, le droit du porteur des delivery-orders est tout à fait différent, notamment en cas de faillite du propriétaire du connaissement, et en ce qui concerne la responsabilité des risques.

Sans avoir la prétention de couper court à toute discussion, en formulant une vérité absolument évidente, nous avons préféré considérer la vente sur delivery-order comme une vente d'une chose *in genere*. L'opération qui consiste à vendre 100 sacs de blé à prendre sur une cargaison de 1 000 sacs, par exemple, nous paraît identique à celle qui consisterait à vendre 100 sacs de blé sur les 1 000 sacs qui sont en magasin. Dans l'un et l'autre cas, les marchandises ne sont pas individualisées, et l'acheteur, par conséquent, n'en devient propriétaire qu'au moment de la tradition.

M. Ayer en demande une avance à son banquier, et lui endosse pour le garantir, le *delivery-order* à £11 2500 sacs blé par s/s *Firby*. Que vaut le gage ainsi constitué ?

La réponse est aisée, après les explications déjà données : la garantie vaut dans la mesure où le porteur du *connaissance* est lui-même honorable et solvable.

a. SI LE PORTEUR DU *CONNAISSEMENT* EST UN PARTICULIER, une banque n'accepte ordinairement pas un *delivery-order* en garantie, sans la caution d'une autre banque.

b. SI LE PORTEUR DU *CONNAISSEMENT* EST UN BANQUIER, la caution résulte implicitement du « visa pour accord » apposé sur le *delivery-order*.

c. SI LE BANQUIER PORTEUR DU *CONNAISSEMENT* EST EN MÊME TEMPS LE CRÉATEUR DU *DELIVERY-ORDER*, sa responsabilité est plus directement encore engagée, et il est d'autant plus inutile de lui demander une caution, qui n'ajouterait rien à son engagement original.

Conclusion. Le *delivery-order* est, à notre avis, une garantie fragile dans les mains d'une banque, si on accepte notre théorie sur la valeur juridique du titre. En cas de faillite du vendeur des marchandises, la masse créancière serait fondée à revendiquer le bénéfice du *connaissance* et à imposer au porteur du *delivery-order* la loi du dividende.

Le visa du banquier, comme son intervention dans l'émission des *delivery-orders*, ne nous paraît pas modifier sa qualité de mandataire du propriétaire des documents. Si l'on entendait obtenir de ce banquier l'engagement de *garantir en tout cas* la livraison des marchandises, il faudrait, à notre avis, en faire l'objet précis d'une convention supplémentaire.

CHAPITRE V

ESCOMPTE D'EFFETS DOCUMENTAIRES.

Section I. -- De la provision des Effets documentaires.

Section II. — Théorie des droits et devoirs du porteur de l'effet sur les documents. — Le tireur n'a pas un droit de propriété sur les documents. — Le tireur a un droit de propriété éventuel. -- Le porteur de l'effet a un droit de gage éventuel.

Section III. — Forme des Effets documentaires : Chèques documentaires : cette expression est impropre. Traités documentaires. — Billets à ordre documentaires : Promesses de capitaines.

Section IV. — Pratique de l'escompte des Effets documentaires.

Section V. — Encaissement des Effets documentaires.

Le crédit documentaire n'a de commun avec l'escompte des effets documentaires, que la présence des documents dans l'une et l'autre opération. La distinction apparaîtra plus nette encore dans la suite de cette étude.

Le rôle économique des deux opérations est différent, nous l'avons vu.

Par le crédit documentaire, le banquier participe directement au commerce d'importation ; les modes divers de réalisation du crédit documentaire n'étant en somme que le résultat de la diversité des usages des pays qui expédient en France leurs produits.

Dans l'escompte des effets documentaires, le rôle du banquier est sensiblement analogue à celui qu'il joue dans l'escompte des effets de commerce en général. L'escompte des effets documentaires ne ferait pas l'objet d'une étude

spéciale, si l'adjonction des documents à un effet de commerce n'imposait pas des devoirs et ne conférait pas des droits d'une nature particulière, au porteur de l'effet. C'est en raison de ces droits que l'escompte des Effets documentaires rentre dans le cadre des opérations de banque gagées ; mais nous tenons à insister sur cette idée, que le caractère originaire de l'opération d'escompte n'est pas modifié.

Section I. — PROVISION DES EFFETS DOCUMENTAIRES.

La provision d'un effet documentaire est la créance du tireur sur le tiré. — Les discussions qui se sont élevées sur la nature de la provision des effets documentaires nous paraissent procéder d'une analyse imparfaite du rôle et de la destination des documents épinglés aux effets. La question n'a pas seulement un intérêt théorique ; de la solution adoptée, dépendent en effet la nature et l'étendue des droits du porteur. Pour nous, nous nous en tiendrons aux principes généraux du droit commercial en matière d'effets de commerce ; nous ne connaissons pas, en effet, de texte qui ait institué un droit spécial en matière d'effets documentaires.

Conformément à l'article 116 du Code de commerce, il faut dire que la provision est une créance. La provision des effets documentaires n'est donc ni les marchandises, ni les documents : c'est la créance du tireur sur le tiré, du vendeur sur l'acheteur, exactement comme dans les autres effets de commerce.

C'est le contrat de vente, et non la tradition de l'objet vendu, qui crée l'obligation ; antérieurement à la livraison des marchandises ou des documents qui en tiennent lieu, le tiré est débiteur du tireur en vertu du marché conclu. Cette créance suffit à constituer la provision de l'effet de

commerce. En matière d'effets documentaires, la réunion du titre de créance aux documents a pu faire illusion : le droit du porteur de l'effet sur la provision se résolvant en somme en un droit sur les marchandises, au cas où la *créance-provision* ne serait pas payée, s'il s'agit d'une opération « documents contre paiement », — et au cas où la créance ne serait pas reconnue, affirmée, s'il s'agit d'une opération « documents contre acceptation ».

Section II. — THÉORIE DES DROITS & DEVOIRS DU PORTEUR DE L'EFFET SUR LES DOCUMENTS.

Origine et nature des droits et des devoirs du porteur.

— *Le porteur tient ses droits du tireur ou d'un porteur antécédent* qui, lui-même, tient ses droits d'un autre porteur ou du tireur. En d'autres termes, les porteurs successifs ne peuvent pas avoir plus de droits sur les documents, que n'en avait à l'origine le tireur.

Le tireur n'a pas un droit de propriété sur les documents ; il a, en effet, cessé d'être propriétaire des marchandises, et par suite des documents, en vertu du contrat de vente passé avec le tiré. Depuis la conclusion du contrat, le tiré est devenu propriétaire des marchandises ; c'est le droit commun en matière de vente.

Si le tireur n'est pas propriétaire des documents, le porteur, qui est son ayant cause, ne l'est pas davantage.

Il n'a pas, sur les documents, un droit de propriété ; aurait-il un droit de gage ? Seul, celui qui est propriétaire des documents aurait pu lui conférer semblable droit, le droit de gage n'étant qu'un démembrement du droit de propriété. Or, le tiré est étranger à la négociation de l'effet. Le porteur n'a pas contracté avec lui. On ne saurait arguer des usages courants en la matière, et dire

qu'implicitement le tiré a consenti à laisser en gage les documents au porteur de l'effet. Ce serait véritablement une explication trop simple : de ce que le droit commercial a réduit à leur minimum les formalités nécessaires à la constitution du gage, il ne s'ensuit pas que semblable contrat puisse naître spontanément, sans convention aucune entre le débiteur et le créancier gagistes, sans même qu'ils aient été en relation l'un avec l'autre.

En fait cependant, on reconnaît un droit sur les documents, au tireur comme au porteur : l'intérêt du commerce l'exige et la coutume l'affirme. Voici donc la théorie que nous proposons, et qui nous paraît donner une formule précise à des droits et à des devoirs que l'usage a consacrés.

La vente réglée par un effet documentaire est une vente sous condition résolutoire. Que signifie en effet cette clause : « remise des documents contre acceptation ou contre paiement ? » sinon :

1° Que le tireur ou que le porteur auquel il aura négocié l'effet conservera les documents jusqu'à l'acceptation ou le paiement :

2° Que la présentation au paiement ou à l'acceptation déterminera le moment où l'acheteur devra exécuter son engagement, à savoir : retirer les documents :

3° Que la vente sera résolue si l'acheteur n'exécute pas son engagement.

Il ne peut pas être sans inconvénients de laisser les documents en souffrance. Le refus de paiement ou d'acceptation, indépendamment de toute convention expresse résoudrait la vente, aux termes de l'article 1657 du Code civil : « En matière de vente de denrées et effets mobiliers, la résolution de la vente aura lieu de plein droit et sans sommation, au profit du vendeur, après l'expiration du terme convenu pour le retirement ». Il n'est donc pas besoin de faire intervenir une convention, même implicite ou la force d'une coutume. L'article 1657, qui a été mainte-

fois jugé applicable en matière commerciale, comme en matière civile, suppose que le retirement dans les délais prévus est la condition résolutoire des ventes de denrées et effets mobiliers.

La condition résolutoire accomplie, les documents reviennent au tireur à titre de propriété. Aux termes de l'article 1183 du Code civil, « la condition résolutoire est celle qui, lorsqu'elle s'accomplit, opère la révocation de l'obligation, et qui remet les choses au même état que si l'obligation n'avait pas existé ».

Ceci ne veut pas dire que le tireur ait ainsi perdu tout recours contre le tiré. Supposons en effet le cas où le tiré aurait refusé sans cause légitime l'acceptation ou le paiement de l'effet documentaire; supposons en outre que le prix de réalisation des marchandises ait été insuffisant pour couvrir le montant de l'effet. Il est certain que le tireur aurait un recours contre le tiré pour l'indemniser de sa perte. La vente était sous condition résolutoire, mais la condition n'était pas, et ne pouvait pas être le bon vouloir pur et simple du tiré. Semblable condition aurait du reste vicié le contrat dans son essence : « Toute obligation est nulle lorsqu'elle a été contractée sous une condition potestative de la part de celui qui s'oblige » (art. 1171, C. Civ.). — Le simple bon sens justifie le recours du vendeur contre l'acheteur; la loi le consacre dans l'article 1181, paragraphe 2, du Code civil : « ... La partie envers laquelle l'engagement n'a point été exécuté, a le choix ou de forcer l'autre à l'exécution de la convention lorsqu'elle est possible, ou d'en demander la résolution avec dommages et intérêts. »

Le paiement ou l'acceptation n'ayant pas été obtenu, le tireur redevient donc propriétaire des documents. A ce moment naît le droit de gage du porteur de l'effet. *Le tireur avait un droit de propriété éventuel; rien ne s'opposait à ce qu'il conférât lui-même un droit de gage, éventuel aussi, au porteur de l'effet.* Nous ne nous heurtons

plus à cette difficulté d'un droit de gage consenti sur une chose, par une personne qui n'en est pas propriétaire. On peut, cette fois, se référer à la coutume, qui souvent fait loi en matière commerciale, et dire qu'en négociant un effet documentaire, le tireur transmet au porteur son droit sur la provision, et subsidiairement un démembrement du droit qui lui reviendra au cas où la provision, c'est-à-dire la créance, ne serait pas payée ou reconnue.

En résumé, on peut distinguer deux périodes : l'une, qui va de la négociation de l'effet à la présentation au paiement ou à l'acceptation ; l'autre, qui commence à partir du refus d'acceptation ou de paiement. Les droits du porteur ne naissent que dans la seconde période ; tant que l'effet n'a pas été présenté au paiement ou à l'acceptation, le porteur a plutôt, relativement aux documents, les devoirs d'un mandataire chargé de les conserver et de les transmettre. Le tireur lui-même s'est comporté comme une sorte de mandataire du véritable propriétaire, le tiré ; il assure ou n'assure pas les marchandises, paie ou ne paie pas le fret suivant ses conventions avec l'acheteur. Le contrat de vente, les conditions arrêtées déterminent l'étendue de ses devoirs. En cédant sa créance, en endossant l'effet, il transmet également au cessionnaire de l'effet les devoirs relatifs aux documents, devoirs qui apparaissent comme les charges du droit de créance. Le tireur est pour ainsi dire le mandataire du tiré ; le porteur est mandataire du tireur, et indirectement par conséquent mandataire du tiré en ce qui concerne la transmission ou la conservation des documents. Cette expression de mandataire, prise en son sens rigoureux, est certainement impropre ; mais elle donne une idée approximative du rôle du porteur de l'effet documentaire jusqu'à la présentation au paiement ou à l'acceptation.

Section III. — FORME DES EFFETS DOCUMENTAIRES.

Les effets documentaires peuvent revêtir la forme de chèques, traites ou billets à ordre, c'est-à-dire que les documents peuvent être joints à toute espèce d'effets de commerce, sauf les warrants évidemment.

1. *Chèques documentaires.* — On s'est souvent posé la question de la régularité d'un chèque documentaire.

La provision d'un chèque doit être exigible et disponible. Nous avons exposé, au début de ce traité, les conditions dans lesquelles un chèque pouvait être créé. Nous ne connaissons pas de décision de jurisprudence où cette question de la régularité des chèques documentaires ait été tranchée. On cite bien un jugement du Tribunal de commerce d'Honfleur, du 29 juin 1881, confirmé par un arrêt de la Cour de Caen du 6 mai 1882 et par un arrêt de la Cour de Cassation du 12 mai 1885. Nous avons étudié très attentivement ces divers documents, intéressants à beaucoup d'égards ; mais il ne nous paraît pas que le point qui nous occupe y ait été élucidé. Il s'agissait d'une espèce différente.

Nous nous référerons aux principes généraux exposés plus haut ; on ne peut pas, à notre avis, émettre un chèque documentaire ; l'usage et la coutume ne peuvent pas suppléer à un texte de loi, ni *a fortiori* y contredire. Ce n'est pas parce que les documents sont la provision d'un effet documentaire, qu'on ne peut créer en semblable matière un chèque. Il est certain que si les documents constituaient la provision, on ne pourrait pas parler de chèque documentaire, puisque, les documents restant épinglés au chèque, il n'y a pas de provision préalable et disponible chez le tiré. La constitution de la provision serait en ce cas concomitante à la présentation du chèque au

paiement. Nous n'acceptons pas cette explication, qui tranche la question en partant d'un principe faux à notre avis.

La provision existe bien préalablement à l'émission du chèque, mais elle n'est pas disponible. La créance servant de provision à un chèque documentaire ne sera disponible, c'est-à-dire ne sera payable, qu'après que les documents auront été remis, c'est ce que signifie l'expression « documents contre paiement ». Antérieurement à la remise des documents, la créance n'est pas liquide; elle est sous condition résolutoire. Sans doute, la condition résolutoire n'affecte pas l'existence de l'obligation; elle n'en affecte que l'exécution. Mais la créance qui donne lieu à l'émission d'un chèque doit, non seulement exister, mais encore être indiscutable, à l'abri de toute contestation ultérieure.

Dans les décisions de jurisprudence que nous avons citées plus haut, les demandeurs en appel et en cassation ont bien argué de la nullité des chèques documentaires, mais la seule présence des documents n'était pas le moyen qu'ils ont invoqué.

Il faut néanmoins retenir que le banquier porteur d'un chèque documentaire pourrait se voir opposer la nullité du titre; la Cour de Caen et la Cour de Cassation, dans leurs arrêts, n'ont pas eu à se prononcer sur ce point de doctrine qui reste toujours discutable.

Un banquier ne pourrait pas éliminer de son portefeuille les chèques documentaires, sous prétexte qu'ils sont légalement irréguliers. Semblable mesure équivaldrait au refus des affaires nombreuses qui se présentent sous cette forme. Les commerçants ne se résoudraient pas facilement, pour de semblables considérations, à renoncer au bénéfice du droit de timbre singulièrement plus réduit auquel sont assujettis les chèques, car il faut bien observer que les opérations documentaires portent en général sur des chiffres relativement élevés.

Il y a peut-être un moyen de parer aux conséquences de la nullité radicale d'un chèque documentaire : le chèque, nul comme chèque, à défaut de provision préalable et disponible, pourrait valoir comme lettre de change ayant pour effet d'approprier le porteur de la provision. C'est au moins la doctrine qui paraît ressortir des décisions de jurisprudence que nous avons citées.

Pour valoir comme lettre de change, il faudrait au moins que le chèque contint les mentions essentielles à la régularité d'une lettre de change (Voy. art. 110, C. Com.). Il faudrait notamment qu'il énonçât l'époque du paiement. Il ressort, toujours des mêmes décisions de jurisprudence, qu'un chèque ainsi conçu : « *Veillez payer contre ce chèque la somme de...* », ne vaudrait pas comme lettre de change. *Veillez payer contre ce chèque...* semble bien signifier *venillez payer à vue*, puisqu'un chèque est nécessairement payable à vue ; la Cour de Caen et la Cour de Cassation ont cependant jugé que cette formule ne pouvait remplacer l'énonciation de la date du paiement.

Il en coûte peu, en somme, d'ajouter à la formule du chèque les mentions exigées pour une lettre de change, telles que la date de paiement exprimée par ces seuls mots : *à vue*, et la valeur fournie. La loi n'a pas exigé ces mentions pour le chèque, mais ne les a pas non plus interdites.

Si le chèque nul valait comme lettre de change, les seules sanctions seraient à la rigueur les sanctions d'irrégularité de timbre en matière de lettre de change.

2. Traites documentaires. — Les traites documentaires sont à vue, à *x* jours de vue, ou à échéance déterminée.

Les traites documentaires *à échéance déterminée* sont cependant assez rares. Les effets documentaires sont la plupart du temps tirés d'un pays d'outre-mer; le délai du voyage, toujours incertain, compterait dans le délai de

paiement, et pourrait le réduire dans une plus large mesure que les parties n'en avaient l'intention.

Pour un autre motif, les *traites à vue* sont rares aussi ; on emploie en ce cas, préférablement, le chèque documentaire dont l'usage est moins onéreux.

Restent donc les *traites à x jours de vue*. C'est, comme en matière d'effets de commerce ordinaires, la présentation à l'acceptation qui fait courir les délais, d'où la nécessité de faire protester faute d'acceptation une traite non acceptée.

Les documents épinglés à une traite sont stipulés livrables soit contre acceptation, soit contre paiement.

1° DOCUMENTS CONTRE ACCEPTATION. — L'opération est extrêmement simple : le porteur communique les documents au tiré ; si l'accord est obtenu, l'effet est accepté et les documents remis.

2° DOCUMENTS CONTRE PAIEMENT. — Le cas est un peu plus compliqué ; le tireur requiert l'acceptation, après communication des documents, comme dans le cas précédent, mais il conserve les documents qui ne seront livrés que contre paiement. A notre avis, le caractère de la vente réglée par effet documentaire n'est pas changé ; le délai imposé pour le retraitement des documents est simplement prolongé et les conditions modifiées ; la vente, même après l'acceptation, est toujours sous condition résolutoire au profit du vendeur. L'échéance de l'effet documentaire apparaît comme un terme stipulé en faveur seulement du débiteur, ce qui n'est pas le cas des effets de commerce ordinaires, où l'échéance est stipulée en faveur du tireur comme du tiré. C'est pour cette raison que l'effet de commerce ordinaire ne peut être payé ni partiellement ni antérieurement à l'échéance. En matière de traites documentaires à échéance, documents contre paiement, le débiteur reste, au contraire, maître d'abrégier, en tout ou en partie, le délai maximum qui lui est imparti par la traite.

Jusqu'à quel point cette dérogation aux textes qui régissent les effets de commerce est-elle légale ? il est difficile de le dire. Au demeurant, la question n'a qu'une importance secondaire ; il suffit qu'à notre point de vue de banquier, nous constatons que c'est là une pratique courante. Pour les petites cargaisons, ce mode de règlement est assez usité. — Nous reviendrons plus longuement sur cette double question du paiement anticipé et du paiement partiel des traites documentaires, parce qu'elle se rattache assez étroitement à l'usage du « Certificate of hypothecation ».

3. *Billets à ordre documentaires.* — Le billet à ordre est la forme que revêtent le plus rarement les effets documentaires. Nous n'en voyons guère qu'un exemple à citer, c'est le cas où le capitaine du navire, conformément aux droits que lui confèrent l'article 191 § 7 et l'article 231 du Code de commerce (1), emprunte des fonds pour couvrir les frais de réparation du navire et autres, en cas d'urgence ; il souscrit ordinairement un billet à ordre, et affecte en gage son navire et le prix du fret. Les documents, police d'assurance sur corps et sur facultés et connaissement, sont alors épinglés au billet. Le droit du capitaine serait même, en pareil cas, de vendre immédiatement tout ou partie des marchandises.

Les emprunts sous cette forme se réalisent de moins en moins depuis que les progrès de la navigation ont abrégé le temps et les risques des voyages, et depuis surtout que les grandes compagnies de navigation ont à

(1) Art. 191, § 7 C. com. — Sont privilégiées, et dans l'ordre où elles sont rangées, les dettes ci-après désignées.... 7° les sommes prêtées au capitaine pour les besoins du bâtiment pendant le dernier voyage, et le remboursement du prix des marchandises par lui vendues pour le même objet.

Art. 234 C. com. — « Si, pendant le cours du voyage, il y a nécessité de radoub, ou d'achat de victuailles, le capitaine, après l'avoir constaté par un procès-verbal signé des principaux de l'équipage, pourra, en se faisant autoriser... par le consul français..., emprunter sur le corps et quille du vaisseau, mettre en gage ou vendre des marchandises jusqu'à concurrence.... »

peu près monopolisé le trafic. Le capitaine se trouve rarement en présence des nécessités qui justifient cette disposition de la loi, et, en tout cas, la puissance financière des armateurs lui donne, sur toutes les places du monde, le crédit dont il a besoin.

On appelle souvent ces engagements **promesses de capitaine**. Nous inclinons à croire que les promesses de capitaine ne peuvent avoir leurs effets privilégiés, que lorsqu'elles sont données dans les cas d'urgence et de nécessité prévus par la loi. Pour ne citer qu'un exemple, l'accreditif donné par une banque à un capitaine pour ses besoins divers en cours de route ne serait pas, à notre avis, privilégié aux termes de l'article 191 du Code de commerce.

Section IV. — PRATIQUE DE L'ESCOMPTE DES EFETS DOCUMENTAIRES.

« L'annexion de documents (connaissance, police d'assurance) ne modifie pas la nature du contrat de change, ni la situation respective du tireur, du porteur et du tiré;... elle a simplement pour but et pour résultat de faciliter la circulation des lettres de change, en fournissant aux banquiers qui les escomptent, un gage dont ils ont généralement l'habitude de se dessaisir au profit du tiré... »

Ainsi s'exprime la Cour d'Amiens, dans un arrêt du 7 février 1895. C'est la confirmation de ce que nous avons dit du rôle de l'escompte des effets documentaires; il ne s'agit pas, en pareille matière, d'un mode original de crédit, mais uniquement d'une modalité des opérations ordinaires d'escompte. Il faut dès lors, pour en étudier la pratique, se référer d'abord aux notions générales contenues dans la deuxième partie de cet ouvrage.

A. *Comme porteur d'un effet de commerce*, le banquier escompteur d'une traite documentaire a :

1^{re} Un droit sur la créance dont il détient le titre ;

2^{re} Un recours contre le tireur et les endosseurs successifs, collectivement ou individuellement, dans le cas où le débiteur ne s'est pas libéré.

Mais, *en raison de l'adjonction des documents à la traite* :

1^{re} L'acceptation n'est plus l'unique moyen de contrôler la sincérité du tirage : les documents maritimes attestent suffisamment qu'une transaction commerciale est bien intervenue entre le tireur et le tiré ; c'est une *garantie* précieuse, que l'on ne rencontre pas dans l'escompte des *traites libres*.

L'acceptation, indépendamment des effets juridiques que nous connaissons, permet au porteur d'être fixé sur les intentions du tiré. On peut dire que sa principale raison d'être réside dans la nécessité :

-- Soit de mettre le tiré en possession des documents, si la traite est créée « documents contre acceptation » ;

-- Soit de faire savoir à ce tiré à qui il devra s'adresser pour dégager les documents ou les marchandises, avant échéance, si la traite est créée « documents contre paiement » ;

-- Soit aussi, comme on le sait déjà, de fixer définitivement la date de l'échéance, quand la traite est à *x* jours ou mois de vue.

2^{re} Le banquier a un moindre souci de l'efficacité des recours contre les divers co-obligés, si la valeur escomptée reste en souffrance ; car, en cas de non-paiement, le porteur de l'effet documentaire a un droit de gage sur les marchandises que représente le connaissement ; les recours contre les co-obligés ne s'exerceront que dans des circonstances assez rares, et seulement pour l'écart existant entre le prix de réalisation du gage et le montant de l'effet.

Cette dernière remarque n'est exacte qu'autant que

la traite a été créée « documents contre paiement », ou encore « documents contre acceptation », et que le tiré a refusé d'accepter. — Si les documents sont livrables contre acceptation, et que l'acceptation ait été fournie, le banquier n'a plus en mains qu'une *traite libre*.

Nous nous hâtons d'ajouter que, dans la pratique des affaires, les traites documentaires ne sont tirées « documents contre acceptation », que sur les maisons de tout premier ordre; sur les maisons d'une solvabilité moins affirmée, elles sont tirées « documents contre paiement ». Il n'y en a pas moins là une preuve évidente que le caractère originaire de l'escompte, tel qu'il a été précédemment étudié, est aussi celui de l'escompte des effets documentaires.

Ces quelques observations nous dispensent de nous arrêter plus longuement sur cette double question : existence de la créance ou provision ; — garantie solidaire des co-obligés. Si nous avons dû consacrer un chapitre spécial à la Pratique de l'escompte des effets documentaires, c'est que la présence des documents, sans rien changer à la nature de l'opération, impose des *obligations* d'ordre spécial à l'escompteur des effets, en même temps qu'elle lui ouvre des *voies de recours subsidiaires*, nécessairement étrangères aux opérations ordinaires d'escompte. C'est de ces devoirs et de ces droits spéciaux que nous allons nous occuper.

Nous laisserons de côté les *billets à ordre documentaires*, en raison de la rareté des circonstances dans lesquelles ils se rencontrent; un banquier les reçoit à l'encaissement, plutôt qu'à l'escompte.

Quant aux *chèques documentaires*, les droits et les devoirs de l'escompteur sont sensiblement les mêmes que s'il s'agit d'une traite créée documents contre paiement.

Nous ne nous occuperons donc séparément que des *traites documentaires* et nous examinerons d'abord les

devoirs du porteur et ensuite ses droits, puisque ce sont les devoirs qui prennent naissance les premiers, dans la période qui s'écoule entre la négociation et la présentation de la traite à l'acceptation ou au paiement; les droits ne s'établissent définitivement qu'à partir du moment où la vente se trouve résolue par le refus du tiré de payer ou d'accepter. Ce sont les conclusions de la théorie que nous avons adoptée sur la nature des effets documentaires.

B. *En tant que porteur des documents*, l'escompteur d'une traite documentaire assume des obligations spéciales qui procèdent de sa double qualité de *cessionnaire* d'un effet de commerce et de *mandataire* du tireur.

1° **Devoirs de l'escompteur en tant que cessionnaire d'un effet de commerce.** — L'escompteur doit éviter que le tiré puisse trouver dans l'irrégularité des documents un motif de refus d'acceptation ou de paiement. Il doit également parer au risque de détournement et d'usage frauduleux d'un quelconque des exemplaires du connaissement, par le tireur ou par l'un des endosseurs. L'examen attentif des documents s'impose d'une façon rigoureuse; il doit porter sur trois points :

1° Régularité de chaque connaissement individuellement ;

2° Régularité de la transmission, suivant la nature du titre ;

3° Nombre complet des documents.

Nous renvoyons au chapitre III, 5^e section, de cette troisième partie, où nous avons traité de toutes ces questions à propos du crédit documentaire. Nous ajouterons cependant que *le nombre et la nature des documents doivent faire l'objet d'une mention expresse soit sur le bordereau de remise, soit dans une lettre séparée*. Ces indications ne figurent ordinairement pas sur l'effet lui-même, et il importe à l'escompteur, aussi bien qu'au

simple recouvreur, qu'on ne puisse pas lui imputer l'absence de tel ou tel document.

Enfin, nous ferons observer que l'accomplissement de ces devoirs est, dans bien des cas, singulièrement facilité par les lettres d'avis ou d'instructions que l'escompteur, en qualité de mandataire, reçoit directement du cédant.

2° Devoirs de l'escompteur en tant que mandataire du cédant. -- Les obligations auxquelles l'escompteur d'une traite documentaire est tenu, en tant que mandataire du cédant, sont relatives à la *transmission des documents au tiré*.

Leur accomplissement peut être d'une simplicité extrême, quand, par exemple, les documents étant livrables contre acceptation, le tiré donne immédiatement son acceptation. Mais il n'en est pas toujours ainsi ; il peut y avoir doute sur le point de savoir si les documents sont livrables contre acceptation ou contre paiement ; il se peut également que le tiré soulève quelque incident soit sur la somme, soit sur la consistance du chargement, soit sur l'échéance de la traite, soit enfin sur les conditions diverses d'exécution du marché.

Ces difficultés d'ordres variés ont pour conséquence immédiate d'empêcher le banquier de se dessaisir des documents ; elles nuisent à la prompte transmission des marchandises ; finalement, traite et marchandises peuvent rester en souffrance. Il est indispensable que l'escompteur soit fixé d'une façon très précise sur les intentions de son cédant ; en cas de doute, il ne doit pas hésiter à se les faire confirmer sous une forme plus nette ; de même, en cas de difficultés soulevées par le tiré, il doit en référer sans retard au tireur, par les voies les plus rapides.

En résumé, il importe que les documents ou la marchandise ne soient livrés au tiré qu'au moment précis où le tireur les aurait lui-même remis, s'il n'avait pas négocié sa traite au banquier. En contrevenant aux ordres reçus, le banquier commet une faute lourde, qui engage sa

responsabilité et dont les conséquences seront particulièrement fâcheuses en cas de non-paiement de l'effet.

Lettre de gage ou Certificate of hypothecation. — Ici encore, l'usage s'est fait l'auxiliaire du commerce et de la banque. Parmi les documents, on rencontre assez fréquemment une lettre par laquelle le tireur de la traite documentaire donne par avance au porteur de cette traite les instructions dont il aura besoin dans ses relations avec le tiré, soit que le tiré exécute son marché d'une façon normale, soit au contraire qu'il s'y refuse. C'est la *Lettre de gage* ou *Certificate of hypothecation*. Nous donnons à dessein la désignation en anglais de ce document accessoire : il semble bien que le génie pratique de nos voisins d'Outre-Manche ait le mérite de l'avoir inventé. C'est dans les documents anglais qu'il se rencontre le plus fréquemment.

La lettre de gage débute généralement ainsi :

Buenos-Ayres, le....

à M. M....., banquiers à Paris,
ou à leur ordre.

Nous vous remettons... détail très complet des documents : connaissance et ses indications principales — police d'assurance — copie de facture, etc...).

Ces documents garantissent notre traite de... francs, à x mois de vue, sur Y... à..., que nous vous avons négociée ce jour.

Elle est ensuite divisée par articles :

1^o « Nous autorisons les porteurs de nos traites, sans leur en faire une obligation », à assurer les marchandises à nos frais, au cas où A..., chargé par nous de le faire, ne se serait pas acquitté de sa mission.

2^o « Nous donnons pouvoir au porteur » de remettre les documents au tiré, contre son acceptation (ou contre paiement, suivant les cas).

3^o *En cas de non-paiement, de faillite, etc...* « vous êtes expres-

sément autorisés par les présentes » à considérer les marchandises comme votre gage, et, en cas d'insuffisance du gage, à exercer votre recours contre nous....

4^e Indication de l'accepteur par intervention, s'il y a lieu.

5^e et 6^e Instructions relatives au paiement anticipé, partiel ou total de la traite.

7^e « Nous convenons également que... » vous pourrez vous retourner directement contre nous, au même titre que si vous n'étiez pas créancier gagiste, et sans que ce recours porte aucun préjudice à votre droit à cet égard.

Bien que nous n'ayons pas reproduit intégralement une de ces lettres, qui d'ailleurs sont souvent fort longues, surtout lorsqu'elles sont rédigées en langue française, on pourra se rendre compte de l'intérêt qu'il y a, pour le banquier-escompteur, à prendre attentivement connaissance des instructions ainsi passées par le tireur. Cette lettre forme contrat entre le tireur et l'escompteur, et doit servir, le cas échéant, à la solution des difficultés soulevées par l'une ou l'autre partie.

Il faut cependant prendre garde aux stipulations qui y seraient insérées et qui seraient contraires aux dispositions d'ordre public en France. Le texte anglais que nous avons sous les yeux autorise le porteur à se contenter de l'acceptation conditionnelle, alors que l'article 124 du Code de commerce est ainsi conçu : « L'acceptation ne peut être conditionnelle... ». Il autorise également la réalisation amiable du gage « sans avis et sans concurrence d'aucune personne », clause contraire à l'article 2078 2^e alinéa du Code civil. Semblables conventions seraient inopérantes en France.

Qu'il y ait ou non une Lettre de gage, ce sont les principes généraux du droit qui doivent guider le banquier dans l'accomplissement des devoirs qui lui incombent, du fait de la transmission des documents.

A. - **Documents contre acceptation.** - De même qu'en matière de crédit documentaire réalisable par acceptation.

le banquier ne donne son acceptation qu'après avoir communiqué les documents à son client, de même ici, le tiré ne donnera son acceptation qu'après avoir examiné les documents.

Les motifs en sont par trop évidents, pour que nous ayons à nous y arrêter ; mais les mesures de précaution à prendre par le porteur de la traite devront être d'autant plus sévères, que le tiré pourrait, si les documents sont endossés en blanc, rendre la traite non acceptée et conserver les documents. Comme le banquier est porteur légitime des connaissements, il aura le droit et même le devoir de remplir préalablement à son nom l'endos en blanc ; il établira et signera un nouvel endos au nom du tiré, lorsque celui-ci se déclarera prêt à accepter.

La traite acceptée devient traite libre ; le banquier n'a plus de droits particuliers.

La traite est-elle au contraire refusée à l'acceptation ? Il appartient au banquier d'apprécier si les circonstances nécessitent ou non la levée du protêt faute d'acceptation. Aux indications déjà données à ce sujet, nous ajouterons que le refus d'acceptation peut n'être que provisoire et être motivé par des raisons plausibles, telle l'absence du nombre complet des connaissements ou de la facture consulaire.

Il est certain : 1^o Que si ce refus est définitif, le protêt faute d'acceptation doit être dressé ; 2^o Que les devoirs du banquier quant à la détention et à la conservation de la marchandise, si le navire arrive dans l'intervalle, sont les mêmes qu'au cas où les documents sont livrables contre paiement.

B. — Documents contre paiement. — Le cas est plus complexe (1) ; il faut d'abord soumettre la traite à

(1) S'il s'agit de traite à échéance plus ou moins éloignée, « documents contre paiement », voir page 328, 2^o.

S'il s'agit d'un chèque, ou d'une traite à vue documents contre paiement, le refus de paiement résout immédiatement le contrat de vente au profit du tireur de la traite et subsidiairement du porteur son ayant cause, et nous rentrons dans le cas examiné plus loin (voir page 333, G.)

l'acceptation : — si, entre l'acceptation et l'échéance, la marchandise arrive, il faut en assurer le déchargement et l'emmagasiner ; — enfin, entre temps, le tiré peut offrir le paiement anticipé soit total, soit partiel de la traite, pour avoir le droit d'enlever tout ou partie de la marchandise.

a. PRÉSENTATION A L'ACCEPTATION. — Le cas est identique à celui que nous avons examiné sous le paragraphe précédent : « documents contre acceptation », avec cette réserve que les documents doivent, de toute façon, être restitués au banquier par le tiré qui les a eus en communication seulement.

b. ARRIVÉE DE LA MARCHANDISE AVANT L'ACCEPTATION OU ENTRE L'ACCEPTATION ET L'ÉCHÉANCE. — Le banquier doit éviter qu'à aucun moment le tiré ait les documents ou la marchandise en sa possession.

Il ne pourrait pas notamment, d'après un arrêt de la Cour d'appel de Douai du 26 janvier 1893, confier les documents au tiré, même en spécifiant que celui-ci ne procédera qu'en qualité de mandataire aux formalités de débarquement, mise sur allèges, sur wagons, etc... La faillite du tiré survenant, les marchandises encore à quai, sur allèges ou sur wagons appartiendraient à la masse créancière et ne pourraient être utilement revendiquées par l'escompteur de la traite documentaire.

Il est indispensable de recourir à un tiers qui, agissant au nom du banquier, se chargera des déclarations en douane, de la manutention des marchandises et de l'emmagasiner. Autrement dit, le banquier agira comme en matière de crédit documentaire (voir Pratique du Crédit documentaire).

Nous renvoyons à ce même chapitre, pour tout ce qui concerne le droit de visite du tiré, le droit d'échantillonnage, etc. Nous établirons toutefois une distinction essentielle entre le cas où les documents sont livrables contre paiement et celui où, les documents étant livrables

contre-acceptation, le tiré a refusé définitivement d'accepter.

Dans la première hypothèse, le tiré qui a accepté une traite créée « documents contre paiement » est propriétaire des marchandises ; le porteur de la traite ne peut lui refuser l'exercice des droits accessoires de la propriété, tant qu'ils n'entraînent pas interruption dans la détention des marchandises.

Dans la seconde hypothèse, le tiré ayant définitivement refusé d'accepter une traite créée « documents contre paiement », la vente est résolue de plein droit. Le banquier peut et doit s'opposer à ce que le tiré visite, échantillonne ou manipule les marchandises. L'époque fixée pour le retraitement était la date de la présentation de la traite à l'acceptation ; le tiré a laissé expirer ce délai ; le droit de propriété a fait retour au tireur.

Il y aurait une troisième hypothèse ; ce serait celle où le tiré aurait refusé formellement d'accepter une traite créée « documents contre paiement ». Le terme convenu pour le retraitement est l'échéance de la traite ; il faut attendre cette date, et partant le refus de paiement, pour déclarer la vente résolue et le tiré déchu du droit de propriété, qui a pris naissance lors de la conclusion de la vente. Le refus d'acceptation, le protêt faute d'acceptation et les conséquences que la loi lui attribue ne changeraient rien à la situation réciproque des parties.

c. PAIEMENT ANTICIPÉ. — Nous avons posé en principe, que le tiré accepteur d'une traite documentaire reste maître d'abréger en tout ou en partie le délai qui lui est fixé par la traite pour sa libération, contrairement à ce qui existe en matière de traites libres.

Paiement anticipé total. — En droit commun, « le porteur d'une lettre de change ne peut être contraint d'en recevoir le paiement avant l'échéance » et « celui qui paie une lettre de change avant son échéance est responsable de la validité du paiement ».

Ces articles 116 et 111 du Code de commerce n'inter-

disent pas d'une façon absolue le paiement anticipé total : ils énoncent seulement qu'en matière de change le terme, présumé stipulé en faveur du débiteur par l'article 1187 du Code civil (1), est établi aussi en faveur du créancier, et, comme conséquence, laissent au tiré la responsabilité du paiement anticipé. Contrairement au principe général posé par le droit civil, créancier et débiteur peuvent chacun se prévaloir du bénéfice du terme ; mais, de leur consentement mutuel, le paiement peut être valablement fait avant l'échéance.

Il n'y a dès lors aucune exagération à déclarer qu'en matière de crédit documentaire, le consentement mutuel relativement au paiement anticipé, ou, pour parler plus exactement, la renonciation du tireur au bénéfice du terme *peut* résulter des circonstances dans lesquelles le marché a été passé.

Il est certain qu'une traite documentaire créée *documents contre acception* et acceptée resterait soumise aux règles générales des articles 116 et 141 du Code de commerce ; le tireur et le tiré ont pris date l'un et l'autre pour le paiement, une fois la livraison des documents effectuée ; le tireur n'a aucun motif de consentir à une libération anticipée du tiré.

Au contraire, quand une traite documentaire est créée *documents contre paiement*, le tireur n'a pas eu principalement en vue de fixer une date ferme de paiement ; s'il a indiqué une échéance, c'est qu'à défaut de cette mention, la lettre de change n'aurait pas eu de valeur. Il a surtout entendu préciser qu'il ne livrerait la marchandise que contre paiement ; il a renoncé au bénéfice du terme, pour le cas où son acheteur serait en mesure de se libérer avant. Semblable convention serait donc valable, et en fait, elle se rencontre fréquemment exprimée, soit sur

(1) Art. 1187 C. Civ. — « Le terme est toujours présumé stipulé en faveur du débiteur, à moins qu'il ne résulte de la stipulation ou des circonstances, qu'il a été aussi convenu en faveur du créancier. »

la traite même, soit, comme on a pu le voir plus haut, dans la Lettre de gage.

Il ne faut pas justifier seulement par l'usage le droit du tiré au paiement anticipé d'une traite documentaire; une semblable dérogation à la législation commerciale ne saurait résulter d'un usage, insuffisamment établi d'ailleurs, puisque nombre de tireurs jugent encore nécessaire de spécifier, dans les formes qui viennent d'être indiquées, cette faculté de paiement anticipé. La remarque en est intéressante à faire, parce que le banquier escompteur devra, à défaut d'instructions précises, provoquer l'accord du tireur, avant de consentir à recevoir le paiement anticipé de la traite documentaire.

Il est juste d'ajouter que les traites documentaires n'ont pas une circulation aussi active que les traites libres; elles passent directement du portefeuille du tireur dans le portefeuille du banquier-escompteur, où elles restent en attendant l'échéance. Elles ne sont que très rarement réescomptées à la Banque de France, qui exige du cédant une déclaration le déchargeant de toute responsabilité quant aux documents. Il serait donc difficile de dire que, dans ces conditions, le banquier s'expose à quelque risque sérieux, en acceptant de lui-même le paiement anticipé d'une traite documentaire. A notre connaissance, les tribunaux n'ont pas encore eu à trancher des procès de ce genre; c'est sans doute ce qui a fait dire à certains auteurs que le tiré d'une traite documentaire tenait d'un usage constant le droit de se libérer avant échéance.

Conditions en banque du remboursement anticipé des traites documentaires. — En cas de paiement anticipé, il est d'usage de rétrocéder au tiré les intérêts de la somme payée, sur le temps restant à courir jusqu'à l'échéance; le taux d'intérêts est calculé d'après celui de la Banque de France, diminué de 1/4, 1/2, ..., suivant conventions préalables entre le cédant et l'escompteur ou entre l'escompteur et le tiré.

Cette rétrocession d'intérêts est improprement appelée dans la pratique : « *réescompte* ».

Une variation du taux d'escompte de la Banque de France, survenue entre le moment de l'escompte et celui du paiement anticipé, pourrait exposer le banquier à subir une perte du fait de la rétrocession d'intérêts à un taux supérieur ou même seulement égal à celui auquel il aurait escompté la traite. C'est une éventualité qui ne devra pas échapper à l'attention du banquier.

Paiement anticipé partiel. Le Code de commerce ne s'est nulle part occupé du paiement anticipé partiel. L'article 121 dit seulement que « l'acceptation peut être restreinte quant à la somme acceptée. Dans ce cas, le porteur est tenu de faire protester la lettre de change pour le surplus » : — et l'article 156 déclare que « les paiements faits à compte sur le montant d'une lettre de change sont à la décharge des tireurs et endosseurs. Le porteur est tenu de faire protester la lettre de change pour le surplus ».

Mais si ces dispositions n'ont qu'un rapport indirect avec le cas qui nous occupe, elles permettent cependant de conclure à la validité d'une convention entre le vendeur et l'acheteur, reconnaissant à ce dernier le droit de retirer, antérieurement à l'échéance de la traite documentaire, une fraction des documents ou des marchandises, contre paiement d'une somme proportionnelle.

Il faut le consentement du porteur de la traite.

Il faut également supposer que les connaissements peuvent être fractionnés, ou du moins que les marchandises, arrivées au port de destination, sont susceptibles d'être divisées par lots.

La faculté de paiement anticipé n'est pas sans risques pour l'escompteur de la traite. Les livraisons partielles doivent être surveillées attentivement, pour éviter de laisser se produire une disproportion entre la valeur du solde des marchandises et la somme restant à payer sur la traite. La fixation du quantum de ces livraisons partielles

peut laisser le banquier dans un grand embarras ; elle l'oblige de toutes façons à tenir une comptabilité-marchandises spéciale à chaque chargement.

Dans la pratique de ces opérations, il faut donc que le banquier-escompteur ait un réel intérêt à obliger soit le tireur, soit le tiré, pour accepter les risques pouvant résulter pour lui des sorties partielles de marchandises. Le seul avantage qu'il aurait de préférer en ce cas l'escompte d'une traite documentaire à un crédit documentaire par acceptation ou par paiement, serait la conservation d'un recours contre le tireur, en cas de défaillance du tiré au jour de l'échéance, pour paiement du solde de la traite. Il n'y a pas d'exagération à conclure que, généralement, les tirés de traites documentaires ainsi escomptées rentrent dans la catégorie des commerçants qui ne peuvent bénéficier d'un crédit documentaire, soit en raison de la trop faible importance de leurs achats à l'étranger, soit en raison de la modicité de leurs ressources.

C. *Droits de l'escompteur d'une traite documentaire.* —

Ces droits ont été précédemment définis ; ils consistent en un *droit personnel* contre le tireur et les endosseurs, conformément aux articles 161 et suivants du Code de commerce, et en un *droit réel* sur la marchandise, lorsque les documents ou les marchandises qu'ils représentent n'ont pas été mis en la possession du tiré. Mais la difficulté est maintenant de savoir dans quel ordre s'exerceront ces droits : devra-t-on commencer, à l'exemple de ce qui se passe en matière de warrants, par exécuter le gage ; ou bien pourra-t-on intenter d'abord l'action personnelle ?

Faisons remarquer en passant que l'inobservation des délais fixés pour l'établissement du protêt et pour la dénonciation de protêt n'entraîne, en aucun cas, déchéance du droit de gage. Le contrat de change demeure distinct du contrat de nantissement.

Développant la théorie que nous avons adoptée sur les

conditions dans lesquelles prend naissance le droit de gage de l'escompteur, nous pourrions dire, non sans raison, que le tireur, en conférant ce droit réel, entendait n'engager sa responsabilité qu'autant que le nantissement serait insuffisant à couvrir les sommes dues.

En l'absence de texte législatif formel, nous préférons reconnaître que la solution de pareille difficulté est une question de fait.

Si la marchandise est sujette à dépréciation soit en raison de sa nature, soit en raison des fluctuations incessantes des cours, le porteur de l'effet agira sagement en procédant à une réalisation immédiate. Il aura évidemment à se conformer aux prescriptions de l'article 93 du Code de commerce ; c'est-à-dire huit jours après une simple signification au débiteur et au tiers bailleur s'il y en a un, faire procéder à la vente publique des objets donnés en gage.

Si au contraire la marchandise est de celles qui ne risquent point de s'altérer, tels les meubles, les machines, etc..., il sera plus sage, et en même temps plus conforme aux intérêts du cédant, de surseoir à la réalisation du gage, pour commencer par exercer l'action personnelle.

En tout état de cause, il faut aviser le cédant, au besoin par télégramme, du non-paiement de l'effet, car généralement ce simple avis provoquera, à défaut d'un remboursement immédiat, l'envoi d'instructions précisant l'usage à faire des marchandises en souffrance.

Le fait que le cédant de la traite documentaire réside à l'étranger permet à l'escompteur de n'exercer l'action personnelle que dans un délai relativement long et variable suivant les distances ; la réalisation du gage pourrait donc être faite sans précipitation exagérée. Si cependant le tireur et le tiré résident en France, l'escompteur de l'effet documentaire doit aviser aux mesures à prendre pour conserver ses voies de recours contre son cédant, tout en parant autant que possible aux dangers de dépréciation du gage.

Section V. ENCAISSEMENT DES EFFETS DOCUMENTAIRES

Lorsqu'un banquier reçoit à l'encaissement un effet documentaire, *ses devoirs sont et restent ceux d'un simple mandataire*. Ils consistent à exécuter les instructions du cédant relatives à la présentation de l'effet à l'acceptation ou au paiement, à l'établissement du protêt faute d'acceptation ou de paiement, à la remise des documents contre acceptation ou contre paiement, enfin, le cas échéant, à la réception de la marchandise.

En d'autres termes, le banquier se charge de la gestion des intérêts de son cédant, dans une opération spéciale. Il n'assume aucune obligation personnelle du fait de l'accomplissement régulier des divers actes que comporte sa mission. Il a droit au remboursement de tous les frais qu'il aura faits à cette occasion. Il ne répond que de ses fautes, notamment des actes contraires aux intentions de son client, telle la remise des documents ou des marchandises antérieurement à l'époque fixée par le tireur.

Le banquier-encaisseur est dispensé de contrôler le nombre et la régularité des documents qui lui sont transmis; il y a cependant pour lui un intérêt d'ordre moral à procéder à cette reconnaissance, pour éviter qu'il puisse être taxé de négligence ou d'ignorance.

Comme en matière d'escompte documentaire, il est indispensable, pour la sécurité du banquier, que les documents à lui confiés soient détaillés sur le bordereau de remise ou dans une lettre d'envoi; c'est du reste l'usage d'adresser en même temps que l'effet, une lettre contenant les instructions détaillées du cédant.

Conditions d'encaissement. — Les banquiers perçoivent une commission spéciale pour l'encaissement des effets documentaires; cette commission, indépendante des

changes habituels d'encaissement, varie suivant les cas, entre 1/20 p. 100 et 1 p. 100.

De plus, comme leur responsabilité pourrait se trouver engagée, malgré toute la diligence apportée par eux à l'exécution ponctuelle des ordres reçus, les banquiers insèrent dans leurs conditions générales d'encaissement des réserves très explicites sur tout ce qui a trait à la manipulation des documents ou des marchandises. Ces réserves sont à peu près conçues en ces termes :

« Pour les effets documentaires, lorsque nos cédants ne nous auront pas indiqué un correspondant auquel nous devons remettre les documents en cas de non-acceptation ou de non-paiement, nous nous employons autant que possible à faire emmagasiner ou vendre les marchandises, nous réservant de réclamer à nos cédants les différents frais et commissions résultant de ces opérations. Cependant, nous n'assumons aucune responsabilité en cas de détérioration ou de perte des dites marchandises, etc.... »

Encaissement des promesses de capitaines. — En étudiant la pratique de l'escompte des effets documentaires, nous avons écarté à dessein les promesses de capitaines. Les avances consenties sous cette forme n'ont que peu de rapports avec les autres opérations commerciales de banque, et si, exceptionnellement, un banquier prête ainsi ses capitaux sur la signature d'un capitaine de navire, il est surtout guidé par des considérations relatives à la personnalité de l'armateur, plutôt que par l'attrait du seul bénéfice de l'opération.

Mais une banque peut être assez fréquemment chargée par ses correspondants étrangers de *soigner l'encaissement des promesses de capitaine* ; des incidents sont susceptibles de se produire lors de la présentation au paiement.

Voici la traduction d'une promesse de capitaine, datée de New-York, du 8 novembre 1902, dont le texte original est en anglais :

« Cinq jours après l'arrivée — ou lors de l'encaissement du fret, s'il est effectué avant — du vapeur « *Miramar* », sous mon commandement au port de Bordeaux, je m'engage à payer à l'ordre de X., la somme de quinze cent quatre-vingt-onze livres sterling en traites à vue sur Londres, pour le montant reçu pour les débours nécessaires de mon navire à ce port — pour paiement duquel je donne en nantissement par la présente, mon navire et son chargement : et je transfère par la présente au porteur légal de cette obligation, tous mes gages et créances contre le chargement, le navire et ses propriétaires, avec le droit de prendre en mon nom toutes mesures nécessaires pour la mettre en vigueur : et tous mes consignataires au port de débarquement sont, par la présente, informés de payer cette obligation et de déduire son montant du fret dû audit navire. Au cas de non-paiement, le porteur aura aussi droit au bénéfice de tous gages, en loi, équité et amirauté, auxquels les propriétaires dudit navire pourront avoir droit contre toute partie du chargement ou ses propriétaires, pour le fret et autres charges sur le chargement payés par le navire au capitaine au port du chargement.

Cette créance jouit d'un droit de priorité de paiement sur toutes autres qui pourront être présentées contre ledit.

Mon navire est actuellement dans le port de New-York avec son chargement total, prêt à partir pour Bordeaux.

Nous avons également sous les yeux une autre promesse de capitaine, conçue dans les mêmes termes que celle qui vient d'être reproduite, mais débutant ainsi :

Dix jours après l'arrivée — ou à l'encaissement du fret s'il est fait plus tôt — du trois-mâts italien « *San Leonardo* », sous mes ordres, au port de Cette, ou toute autre ville où son voyage doit se terminer,.....

Cette mention : « ou toute autre ville où son voyage doit se terminer », est destinée à pourvoir au cas où le vaisseau, pour cause d'avaries graves, est obligé de terminer son voyage dans un port de détresse, sans pouvoir arriver à sa destination finale. La créance est alors payable au port de détresse. Le banquier chargé d'encaisser la promesse

au port de destination, à Certe, dans le cas présent, doit s'inquiéter de connaître les incidents de voyage du navire; les journaux spéciaux, le capitaine du port, et mieux encore le consignataire du navire doivent pouvoir le renseigner à cet égard.

Ainsi qu'il est stipulé dans le texte des promesses, le paiement doit être effectué dans le délai fixé, à partir de l'heureuse arrivée du navire dans le port désigné — ou lors de l'encaissement du fret, si cet encaissement a lieu avant l'expiration de ce délai.

Le navire et le fret sont la garantie du paiement de la promesse.

Visa de la promesse par le consignataire du navire. —

Le porteur d'une promesse de capitaine doit tout d'abord se préoccuper de connaître le consignataire du navire et de faire viser la promesse par ce consignataire, au plus tard le jour de l'arrivée du navire.

Si le consignataire vise la promesse, c'est que le montant des frets à encaisser lui permet de payer; au contraire, s'il se refuse à la viser, c'est que le montant des frets ne lui permet pas de faire face aux engagements du capitaine.

Il est juste d'ajouter cependant que le visa ne saurait équivaloir à l'acceptation en matière d'effets de commerce. Le consignataire, en visant, ne contracte aucun engagement, pas plus que son refus de visa ne saurait laisser prévoir d'une façon absolue le non-paiement de la promesse; il n'est, en la circonstance, qu'un caissier-comptable, chargé de régler pour le compte de l'armateur les dépenses et les recettes du navire; souvent, à défaut de visa il donne les indications nécessaires pour éviter tout conflit.

Mesures à prendre en cas de non-paiement. — Le porteur de la promesse de capitaine doit se préoccuper, en cas de non-paiement, d'obtenir du président du tribunal de com-

merce, une ordonnance à l'effet de se voir autorisé à :

1^o Défendre aux officiers du port de laisser sortir le navire ;

2^o Défendre à la douane et au courtier maritime de se dessaisir des pièces du bord ;

3^o Défendre au consignataire de se dessaisir du fret disponible ;

4^o Procéder à la saisie s'il y a lieu.

Les défenses sont faites par ministère d'huissier et le navire se trouve consigné au port. Il n'est procédé à la saisie du navire que si le capitaine ne s'exécute pas ou ne fournit pas des garanties à la convenance du porteur.

Paiement partiel de la promesse. Parfois le navire n'a à décharger qu'une partie de la marchandise ; le fret encaissé peut alors être insuffisant pour permettre le paiement intégral de la promesse.

S'il a été possible d'obtenir un premier acompte, il en est fait mention au dos de la promesse.

Généralement, il n'y a plus lieu de consigner le navire ; il est préférable, au contraire, de le laisser suivre sa route et d'envoyer la promesse, pour encaissement complémentaire, au prochain port de destination. Il est prudent cependant de s'assurer, avant de laisser partir le navire, que les marchandises restant à bord auront à payer un fret suffisant à couvrir l'engagement du capitaine.

En résumé, c'est une question d'appréciation dont la solution varie suivant les circonstances ; nous nous bornons à citer les exemples les plus fréquents dans la pratique.

CHAPITRE VI

AVANCES SUR MARCHANDISES EN COURS DE ROUTE TRANSPORTÉES PAR FLEUVES, CANAUX, ROUTES, CHEMINS DE FER.

Section I. — Avances sur marchandises transportées par fleuves & canaux. — De la lettre de voiture : Avances sur lettres de voiture ; formes diverses de la lettre de voiture. — Du récépissé de batelier : forme des récépissés de bateliers ; conventions d'affrètement ; avances sur récépissés de bateliers. — Assurance des marchandises en cours de route.

Section II. — Avances sur marchandises transportées par routes.

Section III. — Avances sur marchandises transportées par voies ferrées.

Les avances sur marchandises en cours de route, dans le trafic intérieur, jouent un rôle beaucoup moins important que les crédits documentaires, qui sont, au demeurant, eux aussi, des avances sur marchandises en cours de route.

Dans la pratique, cette forme du gage commercial s'ajoute assez rarement au crédit de banque, sous la forme du découvert, et ceci pour des raisons qui apparaîtront clairement dans la suite de ce chapitre. Ce n'est pas à dire que les avances sur marchandises en cours de route soient une étude inutile ; si elles sont pratiquement plus rares, c'est certainement parce que la matière est plus délicate et moins connue. Serait-il vrai, enfin, que le découvert pur et simple n'y pût trouver que dans des cas exceptionnels une garantie accessoire, il n'en resterait pas moins que les opérations d'escompte peuvent, par l'annexion à l'effet de

commerce du titre représentatif de la marchandise en cours de route, échapper dans bien des cas au risque de l'absence de provision chez le tiré.

Une traite remise à l'escompte n'est certainement pas du papier creux, si elle est afférente à une expédition de marchandises, et que l'escompteur en ait la preuve dans une lettre de voiture régulièrement créée. C'est surtout dans ce dernier cas que nous avons vu maintes fois se poser la question de la valeur du titre représentatif de la marchandise : lettre de voiture, récépissé de chemin de fer, etc.... L'importance des crédits d'escompte, la facilité avec laquelle on les accorde sont en raison inverse des risques qu'on croit courir. On attribue souvent à certaines formes de lettres de voiture et aux récépissés de chemins de fer une valeur qu'ils n'ont pas. Combien de banquiers ont appris trop tard que la détention de semblable titre n'impliquait pas l'impossibilité pour le tireur de détourner les marchandises à son profit et de leur laisser en mains un effet sans provision !

Les marchandises en cours de route, les transports maritimes étant éliminés, sont transportées soit par fleuves ou canaux, soit par routes, soit par voies ferrées. Les lois, décrets et arrêtés qui régissent l'exploitation des chemins de fer constituent un régime spécial dont nous traiterons sous un paragraphe distinct.

Section I. — AVANCES SUR MARCHANDISES TRANSPORTÉES PAR FLEUVES ET CANAUX.

Définition de la lettre de voiture. La lettre de voiture, telle que la définit l'article 102 du Code de commerce, s'applique aux transports par eau, fleuves ou canaux, ou par terre ; elle ne doit être confondue ni avec le récépissé

de batelier ou de voiturier, ni avec le récépissé de chemin de fer.

C'est, comme son nom l'indique, une lettre adressée par l'expéditeur au destinataire des marchandises, lettre découverte dans laquelle sont relatées les conditions du transport.

« La lettre de voiture doit être datée.

Elle doit exprimer : la nature et le poids ou la contenance des objets à transporter.

Le délai dans lequel le transport doit être effectué.

Elle indique : le nom et le domicile du commissionnaire par l'entremise duquel le transport s'opère, s'il y en a un.

Le nom de celui à qui la marchandise est adressée :

Le nom et le domicile du voiturier.

Elle énonce : le prix de la voiture.

L'indemnité due pour cause de retard.

Elle est signée par l'expéditeur ou le commissionnaire.

Elle présente en marge les marques et numéros des objets à transporter.

La lettre de voiture est copiée par le commissionnaire sur un registre coté et paraphé, sans intervalle et de suite » (art. 102 C. Com.).

La lettre de voiture peut être faite facultativement en plusieurs exemplaires ; la loi n'en a pas fixé le nombre au minimum de quatre, comme pour le connaissement.

Voici un modèle de lettre de voiture :

« A la garde de Dieu, et sous la conduite du sieur..... patron du bateau....., vous recevrez à votre port..... désignation et quantité de la marchandise.....

« Après bonne et fidèle livraison, vous lui paierez son fret à raison de..... les mille kilos.

« Fait double, triple..... à..... le....., étant entendu que le présent chargement ne pourra être délivré que sur la présentation du double dûment acquitté.

(Signature du chargeur.

« A MM..... destinataires ou à leur ordre. »

Avances sur lettres de voiture. - L'article 92 du Code de commerce, 2^e alinéa, déclare que le créancier est réputé avoir les marchandises en sa possession « si, avant qu'elles soient arrivées, il en est saisi par un connaissement ou par une lettre de voiture ». La situation du détenteur de la lettre de voiture est donc théoriquement la même que celle du porteur du connaissement.

L'article 576 du Code de commerce complète l'assimilation, dans leurs effets, de la lettre de voiture et du connaissement :

« Pourront être revendiquées les marchandises expédiées au failli, tant que la tradition n'en aura point été effectuée dans ses magasins, ou dans ceux du commissionnaire chargé de les vendre pour le compte du failli. »

« Néanmoins la revendication ne sera pas recevable si, avant leur arrivée, les marchandises ont été vendues sans fraude, sur factures et connaissements ou lettres de voiture signées par l'expéditeur. »

Pour être remise en nantissement, la lettre de voiture doit réunir les conditions suivantes :

1^o Elle doit être à ordre, car si elle était à personne dénommée, elle ne pourrait être transmise que conformément aux règles de l'article 1690 du Code civil, applicables à la cession de créance. Elle peut aussi être au porteur.

2^o Si elle est à ordre, elle doit être endossée au nom du banquier, à moins qu'elle n'ait été créée à son ordre.

3^o Le banquier doit être en possession d'un original ou d'un exemplaire, et non de la « fausse lettre de voiture » ; on appelle ainsi la copie qu'il est d'usage d'établir, sans la signer, pour la remettre au voiturier.

Le risque inhérent à la pluralité d'exemplaires est le même qu'en matière de connaissements ; identiques sont aussi les précautions à prendre.

Bien que le nantissement résulte de la détention de la lettre de voiture endossée « valeur en nantissement », il n'est pas inutile de préciser par correspondance les

conditions et la nature du gage. Les formes diverses que peut revêtir la lettre de voiture ne sont pas sans modifier, suivant les cas, les droits du porteur.

Formes diverses de la Lettre de voiture. Nous sommes, à la vérité, assez étonnés de rencontrer dans quelques ouvrages, dont les renseignements sont en général si sûrs (1), que la lettre de voiture n'a guère qu'un intérêt théorique et que les vieilles formules qu'on y employait sont tombées en désuétude. Nous avons sous les yeux des imprimés d'un usage courant sur les canaux du Nord; ce sont de véritables lettres de voiture, avec l'étrangeté de leur style archaïque (2).

L'industrie des transports sur les canaux du Centre et de

1. Voir notamment THALLER, *Traité élémentaire de droit commercial*, 4^e partie, chap. IV, n° 977.

2.

DOCKS & ENTREPÔTS DE CAMBRAI		RÉCÉPISSÉ — CONNAISSEMENT	
A LA GARDE DE DIEU, sous la conduite et responsabilité de _____ patron du bateau vous recevrez _____			
marqués et numérotés comme suit			
_____			
reconnus secs et bien conditionnés, du poids brut de _____			
que le batelier s'engage moyennant le fret convenu de _____			
la tonne à rendre à à brefs jours, ceux de départ et d'arrivée non compris, pour y être délivrés à vous, ou à votre ordre, au quai qui lui sera désigné par M			
Fait à Cambrai, le _____		190 _____	
SIGNATURE DU BATELIER :		LE DIRECTEUR :	
M _____		ou à leur ordre,	

L'Est ne paraît pas non plus avoir complètement délaissé la lettre de voiture : la formule : « à la garde de Dieu », « à la grâce de Dieu » y est, il est vrai, souvent supprimée (1). La rédaction du titre est modifiée dans un sens ou dans l'autre, suivant la qualité du transporteur.

Ces lettres de voiture, quand elles sont rédigées par les voituriers ou les gardes-ports, sont la plupart du temps dans un français rudimentaire et d'une orthographe des plus fantaisistes. Il est bien certain que si le titre devait servir à la transmission des marchandises, à titre de gage d'un crédit de banque notamment, il serait nécessaire d'en surveiller la rédaction (2).

On ne peut donc pas dire que la lettre de voiture est un

1) A Monsieur Meunier, à Montereau.

Par le bateau Abeille, marinier Milord, vous recevrez un lot chêne en grume : 120 tonnes.

Fret convenu : 6 francs la tonne.

Nevers, le 6 décembre 1904.

Signé : GOUTURIER.

Ces marchandises empruntaient les canaux : « Latéral à la Seine », « de Briare » et la Seine de Saint-Mammès à Montereau.

(2) A Messieurs Gouturier frères, à Nevers (Nièvre).

Messieurs,

J'ai l'honneur de vous informer que suivant vos ordres, il a été chargé pour votre compte, sur le port de Uzeloup, par le marinier Montret, bateau Le Septfont, la quantité de « neuf décistères et soixante-cinq décistères » moulée Tremble, provenant de vos exploitations de 1903, ci., 96st 65

Le prix de transport est de 7 fr. 50 le décistère, ... 7 fr. 50
J'ai bien l'honneur de vous saluer.

A Uzeloup, le 26 octobre 1903.

Reçu : soixante centimes pour timbre.

Signé : F. CHEVY.

Le signataire de cette lettre de voiture est un commissionnaire qui se charge, pour le compte des expéditeurs, de soigner l'embarquement des marchandises. — Il y a souvent, dans les ports, des agents officiels, nommés par arrêtés ministériels, et appelés *gardes-ports*, qui, outre leurs fonctions officielles, remplissent le rôle de commissionnaires.

Ces agents présentent de très sérieuses garanties d'honorabilité et de compétence. Le commerce est très favorable à cette institution et regrette qu'elle ne se généralise pas davantage. Les canaux du Nord sont mieux partagés : le trafic y est important et les agents de transport y abondent. Les services des gardes-ports, comme commissionnaires, sont surtout utilisés sur les canaux dont le faible trafic n'a pas permis aux grandes industries de transports d'y installer des agents à demeure.

titre dénué de tout intérêt actuel. Il importe peu que le mot « lettre de voiture » figure en tête du titre. Serait-il intitulé « récépissé », « récépissé-connaissance », il serait quand même une lettre de voiture, à la condition qu'il en contint les mentions essentielles et qu'il en revêtît la forme de lettre déconverte.

Ce qui est vrai, c'est que, dans bien des cas, le *récépissé de batelier* s'est substitué à la lettre de voiture.

Récépissés de bateliers. Les récépissés de bateliers, comme le nom l'indique, sont des titres signés des bateliers, constatant la prise en charge des marchandises et les conditions du contrat de transport.

Ils relatent, comme la lettre de voiture, les conditions d'affrètement, la destination, etc...

Il ne faut pas confondre le récépissé de batelier avec le titre qui constaterait la simple prise en charge des marchandises. Semblable titre serait un *reçu*, au sens courant du mot, sans valeur au point de vue du contrat de transport et, par conséquent, sans utilité pour les parties contractantes. Un batelier reçoit des marchandises, pour en faire l'usage prévu ; la simple preuve qu'il les a reçues est à peu près inutile. En ce sens, on peut presque dire, sinon que le récépissé est une forme de la lettre de voiture, au moins qu'il est destiné à jouer le même rôle. C'est pour cela que la différence de l'un et l'autre titre n'est pas fondamentale ; elle réside surtout dans la qualité différente des signataires (1).

Il est si vrai qu'il n'y a entre le récépissé de batelier et la lettre de voiture qu'une différence de forme, que le récépissé, même établi en un seul exemplaire, reste aux mains du batelier et lui tient lieu de titre constatant son droit au paiement du fret, exactement comme si c'était une lettre de voiture. Les acomptes versés sont mentionnés au fur et à mesure, sur le titre.

(1) Cass. Req., 9 décembre 1873 ; Cass., 3 août 1898.

En général, un récépissé reste aux mains, non de celui qui a reçu, mais aux mains de celui qui a donné; il est destiné à servir de preuve au second contre le premier. Dans le cas qui nous occupe, le récépissé de batelier, comme la lettre de voiture, sert moins à prouver le chargement que le contrat de transport, et il reste aux mains de celui qui est créancier en vertu de ce contrat, à savoir : le transporteur créancier du fret.

Il est bien difficile de dire pourquoi exactement le récépissé de batelier s'est, dans bien des cas, substitué à la lettre de voiture. A l'origine, c'était peut-être pour éviter le droit de timbre de dimension auquel est assujettie la lettre de voiture; mais, d'après un arrêt de la Cour de Cassation du 11 février 1854, le récépissé ou bulletin de chargement doit être assimilé à la lettre de voiture, s'il contient le nom du destinataire, le lieu de destination, le nom du voiturier, etc..., même s'il n'énonce ni le délai, ni le prix de transport, ni l'indemnité en cas de retard. Cet arrêt, qui a fixé la jurisprudence, date de cinquante ans, et cependant l'usage des récépissés a persisté (1).

On ne peut pourtant pas dire que la rédaction des récépissés est plus commode que celle des lettres de voiture, puisque, servant comme elles à constater le contrat de transport, ils contiennent équivalamment les mêmes mentions. Il est préférable de constater la coexistence des deux titres, sans en chercher l'explication, qui risquerait d'ailleurs d'être inexacte ou incomplète. Ce n'est pas à dire que le récépissé de batelier, nous le verrons, soit, au point de vue du crédit de banque, identique à la lettre de voiture; mais il est peu probable que ce soit cet usage du titre qui en ait déterminé la forme.

(1) Il faut croire que cet arrêt n'est pas universellement connu des affréteurs et mararmers et que les litiges sont rares en la matière, car nous avons vu sensiblement autant de récépissés de bateliers timbrés à 0 fr. 10, que de récépissés timbrés à 0 fr. 60 régulièrement. L'irrégularité du timbre n'entraînerait, du reste, aucune déchéance des droits des porteurs de récépissés, pas plus que l'irrégularité du timbre des connaissements.

Formes des récépissés de bateliers. La rédaction des lettres de voiture diffère suivant les régions et les moyens de transport. La diversité dans la rédaction des récépissés de batelier est peut-être plus grande encore. Lorsque les récépissés sont rédigés par les bateliers eux-mêmes, ils ont souvent une forme des plus rudimentaires, comme les lettres de voiture.

Lorsqu'il s'agit de marchandises transportées sur des bateaux appartenant à des armateurs ou à des compagnies de navigation, ce sont souvent des imprimés dont on n'a plus qu'à remplir les blancs. Dans ce cas, le récépissé, bien que constatant l'engagement du batelier de transporter la marchandise dans les conditions déterminées, est parfois signé, non du batelier, mais du propriétaire du bateau : le batelier n'est en effet qu'un agent de l'affrèteur, qui est en définitive la personne responsable de l'exécution du contrat de transport (1).

(1) On remarquera l'analogie qui existe entre le récépissé de batelier, dont nous reproduisons ci-dessous la teneur et la lettre de voiture.

RÉCÉPISSÉ			Louis LANDRON	
			Transports par eau	
			DU N° 1 RQU 1	
On sera sans recours contre l'expéditeur en cas d'avaries ou manque de marchandises, si, au préalable, on n'a pas fait ses diligences contre le Marinier.				
MARQUES et NUMÉROS.	DÉSIGNATION des COUS	POIDS	<i>Le Marinier Lachère</i> patron du bateau "Stax" certifiant avoir reçu de Monsieur... la quantité de trois mille deux cent deux balles poudre de rien pesant ensemble brut : deux cent trente six mille huit cent cinquante-cinq kilo- grammes, et 236,955 kilos dont 239 balles avariées, qu'il s'engage à transporter à destination de Cambrai et à délivrer à M. ou à son ordre au prix de trois francs vingt- cinq centimes les mille kilos, rendus en brefs jours de date du départ, et sauf les vis de force majeure. Le Marinier ne pourra déli- vrer son chargement qu'au porteur du pré- sent régulièrement endossé	
Assurances : Foncière Lyonnaise Valeur assurée... Fr. 26,000				
202 B poudre de rien 236,955 dont 239 balles avariées.				
Toutes destinations en deck et au delà, à fret proportionnel. Ordres à prendre à Bayou chez M. ... à Dougmes chez M. ... à Cambrai chez M. ... chez qui le marinier prendra ses instruc- tions définitives. Faculté de dé- charger tout ou partie en cours de route.				
Le marinier prévendra M. le destinataire 48 heures avant son arrivée à Bayou, Dougmes et Cambrai.				
			Bunkerque, le ... 1904	
			L'affrèteur, Signé : Louis LANDRON	

Les risques sur marchandises restent d'être couverts au moment de la mise à terre au lieu de destination, ou, au plus tard, dix jours après l'arrivée du bateau.

Le récépissé de batelier peut enfin revêtir la forme d'un véritable connaissement maritime, et souvent même le mot « connaissement » est employé dans le titre ¹⁾. Cette forme de récépissé de batelier est très usitée en Belgique, notamment pour les marchandises à destination d'une ville de France. En somme, le récépissé de batelier est un connaissement, avec cette différence que, dans la navigation maritime, le batelier s'appelle « le capitaine ».

287.000 kilogrammes
5 740 sacs.

Je, *Clorijn Émile*, Maître après Dieu du bateau nommé *Le Jeune François*, étant présentement à *Berchem* pour, du premier temps convenable, aller en droite route à *Cambrai France-Nord*, reconnais et confesse avoir reçu et chargé sous le franc-tillac d'icelui, de M. _____ Industriels, *Deux cent quatre-vingt-sept mille kilos, tourteaux de colza blancs concassés, en cinq mille sept cent et quarante sacs pour engrais de terre, poids constaté par le batelier.*

Le tout, sec et bien conditionné, et marqué de la marque mise en marge, lesquelles marchandises je promets et m'oblige de porter et conduire dans mon dit navire, sauf les périls et risques de la mer, au dit lieu de *Cambrai France-Nord*, et là les délivrer à M. _____ ou à son ordre, en me payant pour mon fret, la somme de *trois francs les mille kilogrammes, droits de statistique et frais de douane pour compte du destinataire,*

avec les avaries selon les usages et coutumes de la mer. Et pour cet effet, je m'oblige corps et biens, avec mon dit navire, frets et apparaux d'icelui. En foi de quoi j'ai signé *trois* connaissements d'une même teneur, l'un accompli, les autres de nulle valeur.

Fait à *Berchem*, le 28 juin 1901.

Le batelier reconnaît avoir reçu comme

Le déchargement du bateau *avance sur son fret la somme de quatre*
se fera endéans les *dir* jours: *cents francs.*

En cas de surestaries, on paiera
au batelier *dir* francs par jour.

Signé: *Clorijn.*

¹⁾ Ce document, qui a effectivement servi à un transport par canaux, n'est autre chose qu'une formule toute imprimée de connaissement. Les expressions « risques de mer », « usages et coutumes de la mer » le démontrent abondamment.

De la convention d'affrètement. Très souvent, au récépissé comme à la lettre de voiture, s'ajoute la convention d'affrètement.

Le récépissé et la lettre de voiture sont souvent faits, comme nous l'avons vu, en un seul exemplaire, qui reste aux mains du batelier, comme instrument de preuve du contrat de transport. La *convention d'affrètement* obvie à l'inconvénient de l'absence de titre entre les mains de l'expéditeur; elle détermine les conditions du contrat de transport et fait l'objet soit d'un acte spécialement rédigé (1), soit d'un échange de correspondance.

Le simple échange de correspondance est fréquent dans

(1)

CONVENTION D'AFFRÈTEMENT

— . . . . —

Entre les soussignés :

D'une part, M. .... agissant pour le compte .
à d'autre part, M. .... de .... patron du bateau ....
assuré à ....

Il a été convenu ce qui suit :

M. .... s'engage aux termes de la présente, à effectuer avec son dit bateau, le transport ci-après désigné, suivant prix et conditions stipulés ci-dessous :

Importance et nature du transport
Port de chargement
Port de débarquement
Prix du fret
Assurance...
Délai de l'embarquement
Délai de débarquement
Commission d'affrètement .....

Le marinier s'engage à se rendre au lieu de chargement dans le plus court délai. Les jours de surestaries et contresurestaries, s'il y en a, seront payés suivant l'usage du port de décharge.

Observations.....

La présente convention, faite double et de bonne foi, sera exécutée de même, et selon l'usage des Sucres.

Fait à Cambrai, le 190

LE MARINIER,

L'AFFRÉTEUR,

La commission d'affrètement est payable après chargement, au compte de M. ....
L'affrètement ne peut être tenu personnellement pour celui pour l' compte de qui il traite.
Il n'a point à intervenir, et ne peut être mis en cause soit directement, soit indirectement dans les différends qui pourraient surgir entre le marinier et le chargeur, après départ des marchandises, pour quelque cause que ce soit.

les conventions de transports des négociants en bois du Centre avec la Compagnie générale de Navigation Havre-Paris-Lyon-Marseille. La conclusion définitive du contrat est prouvée par une facture indiquant la décomposition des frais divers. La lettre de voiture, dont le timbre est décompté sur la facture, n'est plus qu'une mesure d'ordre intérieur, destinée à assurer la régularité légale du transport, dans les relations de la compagnie et de son batelier (1). L'expéditeur n'en a ni l'original, ni la copie.

Ces divers usages, qu'il est difficile de rattacher à un principe unique et qui se modifient à l'infini d'après les besoins de chaque genre de commerce, démontrent cependant que l'utilisation du titre constatant le chargement et le contrat de transport, pour la vente des marchandises ou leur constitution en gage, n'est qu'exceptionnelle, puisque l'intéressé, l'expéditeur, s'en passe très souvent. Il appartiendra au législateur d'unifier et de mettre au

(1)

Compagnie Générale de Navigation

HAVRE — PARIS — LYON — MARSEILLE

SOCIÉTÉ ANONYME : CAPITAL 16.400.000 FR. — SIÈGE SOCIAL A LYON

DIRECTION DE PARIS
28, Boulevard de la Bastille

DIRECTION DE LYON
11, Quai Rambaud

Doit : Messieurs COLTURIER frères,
à Nevers.

— — — Paris, le 29 juillet 1901

Nevers à Pantin.

acc. 1 Rend.

1 lot grumes 75,000 kgrs à 9 fr. 50 la tonne.

1 bateau. 712 50

1 lettre de voiture. 0 90

Frais de tirage et divers, sciage. 20 00

733 40

point les dispositions du Code qui régissent les transports ; ce sera le complément de la nouvelle organisation des canaux en France, dont le plan est arrêté et dont l'exécution rapide est si vivement désirée. Les opérations sur marchandises en cours de route dans le trafic intérieur ne présentent pas sans doute le caractère de haute nécessité des opérations sur documents maritimes ; le commerce y trouverait cependant un élément d'activité incontestable et le crédit de banque une occasion de s'employer, sans être arrêté par les réserves que comporte l'absence des garanties ou l'insuffisance des moyens de les constituer.

Avances sur récépissés de bateliers. - Si nous avons insisté sur l'équivalence juridique des lettres de voiture et des récépissés de bateliers, c'est moins pour trancher une question dont la discussion est surtout une discussion de mots, que pour arriver à cette conclusion que les récépissés, au même titre que les lettres de voiture, peuvent, dans des conditions déterminées, servir aux mêmes usages juridiques. Il faut moins s'attacher au texte qu'à l'esprit de la loi ; si le Code de commerce n'a pas prévu dans ses articles 92 et 576 la transmission des récépissés, c'est certainement parce que cette forme du titre constatant un contrat de transport était inconnue ou inusitée à l'époque de la rédaction du Code.

Le droit sur la marchandise transportée est indépendant de la forme du titre. Les raisons qui ont décidé le législateur à donner à la transmission de la lettre de voiture l'effet d'une transmission effective de la marchandise en cours de route nous paraissent justifier, par analogie, l'attribution de la même valeur à la transmission des récépissés. Nous nous étions que des difficultés et des incertitudes aient pu surgir à ce sujet.

Les précautions relatives à la transmission régulière du titre sont les mêmes que quand il s'agit d'un connaissement.

Un récépissé de batelier, comme une lettre de voiture, comme un connaissement, peut être à ordre, au porteur, à personne dénommée. La dernière forme est peu pratique pour la transmission rapide du titre. La forme *à ordre* doit avoir la préférence. L'*endos* doit être causé *valeur en nan-tissement*, quand il s'agit d'une avance sur marchandises en cours de route.

Le débarquement doit être opéré dans des conditions telles, que la possession du créancier-gagiste se transforme, sans interruption, en possession effective des marchandises.

Précautions communes aux avances sur lettres de voiture et aux avances sur récépissés de bateliers.

A notre avis, il est indispensable, pour asseoir indiscutablement le gage sur les marchandises en cours de route, que le récépissé mentionne que le batelier ne devra les *délivrer que contre remise du titre*. Une lettre de voiture qui ne contiendrait pas cette mention présenterait le même inconvénient que le récépissé. Le batelier est aux ordres de son chargeur, qui pourrait frauduleusement arrêter la marchandise en route, après avoir négocié le récépissé ou la lettre de voiture.

C'est ainsi que nous estimons incomplète la rédaction du « récépissé-connaissement » cité plus haut, page 354, note 2.

Si l'on veut que la transmission du titre opère transmission de la marchandise, il faut incorporer au titre le droit sur la marchandise. Qu'un batelier se soit engagé à transporter la marchandise de Pierre pour la livrer à Paul ou à son ordre, cet engagement ne suffit pas à l'affranchir des instructions postérieures du chargeur Pierre. Le contrat de transport le constitue mandataire de Pierre; il n'a pas contracté directement avec Paul. Il en est tout autrement si l'on a inséré, dans le récépissé ou dans la lettre de voiture, la clause « marchandises contre titre ».

Le batelier ne doit plus la marchandise à Pierre ni à Paul, mais au porteur régulier du titre.

A ce point de vue, la lettre de voiture nous paraît même un instrument de crédit inférieur au récépissé de batelier. La raison en est facile à comprendre. La lettre de voiture émane de l'expéditeur et non du voiturier. La fraude n'est pas impossible : l'exemplaire transmis en nantissement pourrait contenir la clause « marchandises contre titre », tandis qu'elle ne figurerait pas sur l'exemplaire qui reste aux mains du batelier. Ce dernier serait, dans ce cas, fondé à se croire, comme d'habitude, aux ordres de son chargeur pendant le cours du transport : la différence dans la rédaction des exemplaires ne lui pourrait être imputée, puisqu'il n'y a pas collaboré. Il lui suffit, en ce qui le concerne, que les conditions de paiement du fret et la destination des marchandises soient indiquées sur le titre.

La lettre de voiture n'est souvent rédigée qu'en un seul exemplaire, qui peut rester aux mains de l'expéditeur ou qui est transmis immédiatement au destinataire. Le batelier peut n'en avoir pas même eu connaissance. C'est le contrat d'affrètement dont il est question plus haut qui constate les conditions du transport et les conditions de livraison des marchandises. Il serait dans ce cas indispensable que la clause « marchandises contre titre » figurât non seulement sur la lettre de voiture, mais encore sur le contrat d'affrètement.

L'échange d'une correspondance entre le créancier gagiste ou l'acheteur, endossataire de la lettre de voiture, et l'expéditeur ne suppléerait pas au contrat d'affrètement, en ce qui concerne la clause « marchandises contre titre ». On comprend que cette correspondance, échangée en dehors du batelier, ne saurait engager sa responsabilité ; or, la responsabilité du transporteur est la condition même de la possibilité de la cession à titre de propriété ou de nantissement de la marchandise en cours de route.

En résumé, on peut dire que le titre constatant le chargement de marchandises est d'autant plus apte aux transactions de toute nature, qu'il se rapproche le plus du connaissement maritime.

A la vérité, il n'est inscrit nulle part explicitement, que la remise des marchandises par le capitaine ne doit avoir lieu que contre remise du connaissement, mais le paragraphe dernier de l'article 281, qui en prévoit les diverses formes à ordre, au porteur ou à personne dénommée, en prévoit implicitement le rôle important pour la transmission des marchandises. L'usage séculaire confirme cette interprétation de la loi.

Rien de semblable dans l'article 102 concernant la lettre de voiture : cet article se rapproche plutôt de l'article 273 qui réglemente la charte-partie en droit maritime.

Il en est de même du récépissé de batelier qui remplace la lettre de voiture, bien que sa rédaction soit analogue à celle du connaissement.

La doctrine est cependant partagée. Même en l'absence de la clause expresse « marchandises contre titre », certains auteurs et non des moindres l'estiment que le batelier ne saurait, sans engager sa responsabilité, restituer les marchandises à l'expéditeur, en changer la destination ou le destinataire, si l'expéditeur ne lui remet pas le titre, lettre de voiture ou récépissé, qu'il a conservé.

Au point de vue purement juridique, cette thèse a toutes nos préférences : il n'est pas douteux que la thèse contraire conduit en somme à enlever tout effet aux articles 92 et 576 du Code de commerce qui prévoient la mise en gage ou la négociation des marchandises transportées, par la simple remise de la lettre de voiture ou du récépissé, avec les seules mentions exigées par la loi. Il n'en est pas moins

(1) Lyon-Caen et Renault, *Traité de droit commercial*, t. III, n° 584. Dans le même sens, diverses décisions de jurisprudence. — En sens contraire, Thaller et Sarrut.

vrai que, dans l'usage, le batelier se considère absolument comme le mandataire de l'expéditeur. Nous avons vu maintes fois expédier les marchandises à un destinataire imaginaire, afin que les concurrents ignorent le nom du client de l'expéditeur. Ce dernier se réserve de modifier, en cours de route, les instructions données au batelier sur la lettre de voiture. Les bateliers, neuf fois sur dix, ignorent que la lettre de voiture ou le récépissé peuvent servir à d'autres usages que de prouver le chargement.

Les subtilités juridiques qui appuient la thèse de l'incorporation du droit sur les marchandises au titre lui-même sont généralement au-dessus de la mentalité des bateliers, et le juge serait naturellement amené à tenir compte des circonstances de fait. Comme il vaut mieux prévenir les cas litigieux que les résoudre, *nous considérons comme indispensable, dans les avances sur marchandises transportées par fleuves ou canaux, de spécifier que le droit sur les marchandises est incorporé au titre et de s'assurer, si le titre par lui-même ne le prouve pas, que le batelier connaît et accepte cette clause.*

Le nantissement sur lettres de voiture est peu usité en banque. — Théoriquement, la lettre de voiture a la même valeur que le connaissement et, si des considérations d'ordre pratique n'y faisaient obstacle, les crédits sur lettres de voiture seraient un appendice des crédits documentaires.

De même, les transactions sur lettres de voiture seraient aussi fréquentes que les transactions sur documents maritimes, si les mêmes considérations pratiques n'obligeaient à distinguer, dans l'usage, ces deux titres juridiquement équivalents.

On peut ramener à deux idées essentielles les raisons pour lesquelles la lettre de voiture n'a pas eu la même fortune que le connaissement : sécurité et utilité.

a. SÉCURITÉ. — Les droits du porteur du connaissement

sont en fait mieux sauvegardés que les droits du porteur d'une lettre de voiture. La sécurité du crédit documentaire repose sur ces deux considérations :

1° Le détournement des marchandises par le capitaine, au cours d'une traversée, est à peu près impossible.

2° La valeur du navire, s'il est la propriété du capitaine, ce qui est l'exception, — la valeur du navire et la solvabilité du fréteur, si le navire appartient à un armateur particulier ou à une compagnie de navigation, sont des garanties suffisantes.

Il en est tout autrement des transports par canaux ou par route :

1° Le détournement des marchandises en cours de route par les agents de transport est particulièrement facile, en raison du contact permanent de ces agents avec les commerçants des régions qu'ils traversent.

2° L'industrie des transports par routes et canaux est une de celles qui résistent le plus vigoureusement à la monopolisation des grandes compagnies par actions. Les voituriers sont la plupart du temps, au moins sur les canaux du Centre et du Midi, des particuliers dont la solvabilité est médiocre. Les instruments de transports, bédandres, péniches, voitures, ont une valeur relativement peu élevée, souvent inférieure à la valeur des marchandises transportées.

b. UTILITÉ. — Le commerce a moins d'intérêt à pouvoir utiliser la lettre de voiture que le comnaissement.

La nécessité des crédits documentaires se fait impérieusement sentir :

1° En raison de la durée des transports :

2° En raison de l'importance des cargaisons qui exigent un mouvement considérable de capitaux.

Les avances sur marchandises en cours de route dans le trafic intérieur présentent un bien moindre intérêt.

1° La durée des transports est d'ordinaire relativement courte, en raison des distances à parcourir.

2° Les expéditions, ne servant pas à l'approvisionnement général du pays, portent sur de plus faibles quantités. Ce ne sont ordinairement pas des marchandises qui affluent en bloc à des époques fixes, pendant la courte activité d'une campagne, sauf peut-être pour les sucres; c'est sur tout la répartition et l'échange des produits, au fur et à mesure des besoins de la consommation.

3° Enfin, les instruments de transport eux-mêmes ne contiendraient que des quantités restreintes. Les voies de communication intérieures imposent aux bateaux et voitures des dimensions réduites.

Pour toutes ces raisons, les expéditions par voie d'eau ou voie de terre, dans l'intérieur d'un pays, n'exigent pas de longues et importantes immobilisations de capitaux et, par suite, ne nécessitent pas l'intervention du crédit de banque, aussi impérieusement que les expéditions par voie maritime. On comprend alors pourquoi les crédits documentaires garantis par des documents maritimes constituent une catégorie d'opérations à part.

Assurances. — La question des risques courus par l'objet du gage se pose pour les marchandises transportées par fleuves ou canaux, comme pour les marchandises transportées par mer. Ces marchandises peuvent être assurées et le bénéfice de l'assurance transmis par endossement, par avenant ou de toute autre manière.

Généralement cependant, pour cette sorte de transports, l'assurance est faite non par l'expéditeur, mais par le transporteur lui-même. En effet, l'article 103 du Code de commerce dispose : « Le voiturier est garant de la perte des objets à transporter, hors les cas de force majeure. — Il est garant des avaries autres que celles qui proviennent du vice propre de la chose ou de la force majeure » 1.

1 La Chambre des députés a voté une proposition de loi ayant pour objet d'ajouter à l'article 103 le paragraphe suivant : « Toute clause contraire

Les cas de force majeure prévus par cet article sont, dans l'espèce qui nous occupe, l'exception ; au contraire, les risques de mer sont, dans les transports maritimes, des cas de force majeure fréquents, contre lesquels l'expéditeur ou le destinataire doivent se prémunir. La disposition de l'article 103 suffirait donc à la rigueur, dans le trafic intérieur par fleuves ou canaux, à couvrir les risques de la marchandise, en ce qui concerne l'expéditeur. Mais nous avons vu que très souvent les transports étaient effectués par des bateliers ou marinières dont la solvabilité était restreinte, et qui, en dehors de leur bateau qui court à peu près les mêmes risques que la marchandise, n'offraient que des garanties médiocres.

Il importe que le transporteur soit couvert lui-même par une assurance de la responsabilité du transport. Le chargeur et le banquier qui intervient dans une opération sur marchandises en cours de route doivent s'informer si leur batelier ou marinier est régulièrement assuré, non seulement contre les risques qui lui incombent directement, mais aussi pour les risques indirects qui résultent pour lui des recours qui pourraient être exercés contre lui, en vertu de l'article 103 Code de commerce (1).

A titre d'indication, voici les différentes clauses que contiennent d'ordinaire les polices de bateliers, l'assurance portant tout à la fois sur *corps* et sur *faucells*.

insérée dans toute lettre de voiture, tarif ou autre pièce quelconque est nulle. »

Le projet a été discuté au Sénat dans les séances des 23 et 27 décembre 1904 ; la discussion en a été interrompue par les vacances parlementaires.

Plusieurs amendements ont été présentés ; les différents orateurs qui se sont succédé à la tribune ont eu surtout en vue la législation des chemins de fer. Il semble bien résulter des débats, que ce sont les réserves exorbitantes insérées par les compagnies de chemins de fer dans leurs tarifs qui ont nécessité l'intervention du législateur. Cette modification de l'article 103, bien que s'appliquant à tous les contrats de transport, aura surtout pour conséquence de modifier les conditions des transports par voies ferrées.

Voir *Journal Officiel* des 24 et 28 décembre 1904, p. 1110 et suiv.

1. Le Sénat a voté, sans modification, le texte du projet adopté par la Chambre. (*Note ajoutée au cours de l'impression.*)

Bateau Abeille, 132 tonneaux.

Assurance sur corps.....	4,500 francs.
— sur marchandises diverses à l'exception des sucres, sels, soudes, etc.....	8,000 —
Fret ou voiture.....	1,000 —
Retirement des objets assurés.....	4,000 —
Recours des tiers, détérioration des ouvrages d'art, etc.....	5,000 —
	22,500 francs.

Le chargeur et le banquier doivent :

1^o *Constater l'existence de la police et la régularité du paiement des primes.*

2^o *Examiner si le prix d'assurance des marchandises couvre la valeur de la cargaison.*

3^o *Voir si la marchandise chargée n'est pas expressément écartée par la police, comme faisant assumer à l'assureur un risque trop lourd, auquel cas il faudrait nécessairement recourir à une assurance spéciale.* L'exemple de police cité plus haut réserve les sucres, sels, soudes, etc.,.

On ne fait pas ordinairement de délégation spéciale du bénéfice de la police ; mais on indique sur la lettre de voiture que le marinier est assuré à telle Compagnie, pour telle somme. La délégation sur les indemnités éventuellement dues résulte suffisamment des termes de l'article 2 de la loi du 19 février 1889.

En cas de sinistre, il serait prudent de faire immédiatement opposition, entre les mains de la Compagnie d'assurance, au paiement de l'indemnité due au batelier.

Section II. — AVANCES SUR MARCHANDISES TRANSPORTÉES PAR ROUTES.

Les transports par routes ne présentent, au point de vue spécial auquel nous nous plaçons dans cet ouvrage,

aucun intérêt. On n'opère de cette façon que des livraisons de marchandises en petites quantités et à courtes distances. La lettre de voiture ne serait, en pareille hypothèse, qu'un cas tout à fait exceptionnel.

Les mêmes principes régissent d'ailleurs les expéditions par routes et les expéditions par fleuves et par canaux.

Section III. — AVANCES SUR MARCHANDISES TRANSPORTÉES PAR VOIES FERRÉES.

Il n'y a qu'une seule solution à adopter : pour que le banquier ait un droit indiscutable sur les marchandises voyageant par chemins de fer, il doit exiger d'être porté à la fois expéditeur et destinataire, indépendamment des conventions ou lettres qui pourraient être nécessaires à la preuve de son droit.

Nous venons de voir qu'en matière de batellerie, et grâce au consentement des deux parties contractantes, l'expéditeur et le batelier, le récépissé pouvait comporter certaines modifications susceptibles à la fois de faciliter la transmission du titre et de créer au batelier des obligations analogues à celles du capitaine de navire.

Il n'en est plus de même dans le cas qui nous occupe : les Compagnies de chemins de fer n'admettent aucune modification au cadre de leurs récépissés, qui, *ne contenant pas de clause à ordre, ne sont pas susceptibles de transmission par endossement.*

De plus, *elles n'exigent pas la présentation du récépissé pour livrer la marchandise au destinataire.* Elles laissent donc au contrat de transport intervenu entre elles et l'expéditeur sa forme la plus simple, et par suite n'acceptent d'ordres que de l'expéditeur, tant que le destinataire n'a pas pris livraison de la marchandise, d'où, nécessité absolue pour le banquier d'être à la fois

expéditeur et destinataire, autrement dit, d'être seul en nom à l'égard de la Compagnie.

La « Chambre syndicale des grains, farines et huiles » de la Bourse de commerce de Paris avait émis le vœu, à l'occasion du projet de loi relatif au connaissement, dont nous avons parlé précédemment, que le récépissé de chemin de fer fût assimilé au connaissement, quant à la possibilité de l'établir à ordre.

Les Compagnies de chemins de fer ont objecté que l'endossement du récépissé les mettrait dans l'impossibilité de connaître et de prévenir, à l'arrivée de la marchandise, le véritable ayant droit à la livraison. Les quantités de marchandises en souffrance augmenteraient alors dans des proportions telles, qu'il en résulterait une immobilisation du matériel et un encombrement des magasins, dont souffrirait la régularité des services.

Il n'a pas été donné suite à la proposition de la Chambre syndicale des grains.

CHAPITRE VII

AVANCES SUR MARCHANDISES EMMAGASINÉES

Rôle en banque des avances sur marchandises emmagasinées.

Section I. — Marchandises déposées dans les magasins particuliers

- § 1. — MARCHANDISES DÉPOSÉES DANS DES MAGASINS APPARTENANT OU LOUÉS AU BANQUIER.
- § 2. — MARCHANDISES DÉPOSÉES DANS LES MAGASINS D'UN TIERS. — Simple dépositaire. — Consignataire-commissionnaire. — Faconnier.

Section II. — Marchandises déposées dans les magasins publics.

- § 1. — MARCHANDISES EN DOUANE. — Du Privilège de la Douane. — Régime douanier : Entrepôt réel, Entrepôt fictif, Entrepôt spécial. — Du transfert en douane. — Formalités spéciales.
- § 2. — MARCHANDISES DÉPOSÉES DANS LES MAGASINS GÉNÉRAUX. — Marchandises sous simple reçu. — Marchandises sous récépissé négociable, warrants non utilisés. — Marchandises sous récépissé négociable, warrants utilisés séparément.

Section III. — Particularités relatives aux marchandises soumises aux droits de Régie.

- § 1. — DU PRIVILÈGE DE LA RÉGIE.
- § 2. — RÉGIME DES ALCOOLS.
- § 3. — RÉGIME DES SUCRES.

ROLE EN BANQUE DES AVANCES SUR MARCHANDISES EMMAGASINÉES.

Ces opérations se définissent par elles-mêmes. Elles sont de véritables découverts auxquels vient se juxtaposer un nantissement, sans qu'il y ait une corrélation nécessaire entre l'ouverture de crédit et l'objet du gage.

contrairement à ce qui se passe en matière de crédit documentaire, où le crédit de banque apparaît comme servant à payer l'objet même du gage. Les avances sur marchandises emmagasinées, à la différence des avances sur marchandises en cours de route, fournissent à la banque un élément d'affaires considérable.

Les formes de réalisation et de mobilisation des avances sur marchandises emmagasinées sont celles du découvert lui-même. Nous n'avons pas à nous y arrêter.

D'autre part, le droit de gage sur les marchandises naît et se conserve conformément au droit commun de l'article 92 du Code de commerce.

Les marchandises constituent cependant un nantissement de nature particulière ; *c'est la matière elle-même du commerce qui sert de gage*. Par là, disions-nous au début de la troisième partie de ce traité, les avances sur marchandises ont leur place dans une étude des opérations de banque.

Cette idée vaut qu'on s'y arrête et qu'on en pénètre plus profondément le sens et la portée. Mettre en gage la matière elle-même des transactions commerciales, n'est-ce pas en fait les paralyser ? Le gage emporte nécessairement dépossession du débiteur au profit du créancier gagiste : le commerçant qui abandonne à son banquier ses marchandises se prive plus ou moins du moyen de les réaliser facilement ; l'immixtion nécessaire du banquier créancier-gagiste dans chacune des transactions sur l'objet du gage est un obstacle à la rapidité des échanges.

C'est pourquoi l'avance sur marchandises qui n'est pas la suite normale du crédit documentaire, ou dont le but immédiat n'est pas de permettre la constitution d'un stock rationnel, apparaît comme l'indice d'une situation gênée, comme la consolidation d'engagements compromis.

Suite d'un crédit documentaire, l'avance sur marchan-

disés prolonge de quelque temps une opération de durée naturellement éphémère; son utilité et sa raison d'être sont les mêmes que celles de l'opération originale.

Consécutive à l'achat immédiat de quantités qui ne seront que progressivement écoulées, l'avance sur marchandises, n'immobilisant que la partie du stock inutile aux transactions du moment, rend possibles les approvisionnements en temps opportun, dans des conditions avantageuses. Mais alors elle ne convient qu'à certains commerces et à certaines industries; le commerce de demi-gros et de détail n'y sauraient normalement recourir. — L'accumulation des stocks, génératrice dans le premier cas de marchés avantageux, serait dans le second cas la cause d'immobilisations onéreuses et de dépréciations inévitables. Cette observation, que nous formulons déjà à propos des warrants, est encore plus juste en ce qui concerne les avances sur marchandises. Le warrant, en somme, immobilise moins complètement le stock, négociable toujours par la transmission du récépissé; l'énumération presque limitative des marchandises warrantables, d'autre part, exclut les marchandises susceptibles de détérioration.

Dans leur double rôle d'auxiliaires du grand commerce et de sauvegarde du crédit de banque dans les cas exceptionnels, les avances sur marchandises sont, parmi les opérations de banque, les plus variées et peut-être les plus complexes.

Leur complexité tient surtout à la nécessité de concilier les deux idées, de prime abord contradictoires : détention ininterrompue du gage par le créancier-gagiste — déplacements nécessaires du gage, afin de ne pas le soustraire, par une immobilisation stérile, aux mouvements des transactions commerciales ou des opérations industrielles qui transforment les matières premières.

On comprend, par exemple, que des soies brutes

données en nantissement ne sauraient être, sans un préjudice commun au banquier et à son client, détenues pendant toute la durée du crédit de banque. Il a fallu imaginer le moyen de les livrer successivement aux moulinages et aux teintureries, tout en conservant les droits du banquier créancier-gagiste. Ces soies seront ainsi prêtes à être manufacturées au moment où le crédit de banque prendra fin.

La complexité des opérations d'avances sur marchandises tient encore à la diversité des tiers détenteurs du gage. L'étude de ces opérations serait singulièrement simplifiée, si le banquier prenait purement et simplement par lui-même possession de son gage. Il en est rarement ainsi; d'abord parce que le local d'une banque ne suffit pas pour emmagasiner des stocks encombrants de marchandises, dont la conservation nécessite le plus souvent une compétence particulière; en second lieu, parce que, dans bien des cas, le débiteur ne serait pas en mesure de livrer l'objet du gage que d'autres créanciers détiennent déjà en vertu de privilèges spéciaux; c'est le cas, par exemple, de marchandises que la douane conserve jusqu'au paiement des droits.

L'étendue et la variété du sujet seront notre excuse, si nous sommes incomplets dans l'étude des avances sur marchandises emmagasinées.

Section I. — MARCHANDISES DÉPOSÉES DANS LES MAGASINS PARTICULIERS.

§ 1. — MARCHANDISES DÉPOSÉES DANS DES MAGASINS APPARTENANT AU BANQUIER OU LOUÉS À SON NOM.

Si les magasins sont la propriété du banquier, l'entrée des marchandises dans ces magasins opère tout à la fois

dessaisissement du débiteur-gagiste et nantissement du créancier.

Si les magasins ne sont pas la propriété du banquier, il faut qu'ils soient loués à son nom (1) : — qu'ils n'aient aucun accès libre avec les magasins du client : — que le banquier soit seul à en détenir les clés, de façon que, hors sa présence et sans son autorisation, il ne puisse être procédé à aucun retrait de marchandises, ni même à aucune manipulation par le client : — enfin, qu'un écriteau portant visiblement le nom du banquier soit apposé à l'extérieur des magasins.

Cette dernière condition peut, au premier abord, paraître superflue, puisqu'elle n'ajoute rien à la détention matérielle, telle qu'elle résulte des précautions antérieurement prises. On reconnaîtra qu'elle est ici indispensable pour éviter toute contestation ultérieure, si on se rappelle que la détention du gage est exigée, non seulement pour assurer l'exercice du droit de rétention du créancier, mais encore pour porter à la connaissance des tiers l'existence du gage. Ainsi que nous l'avons déjà dit : « la mise en possession du créancier doit être un fait apparent, d'une notoriété suffisante pour avertir les tiers que le débiteur est dessaisi et que l'objet ne fait plus partie de son actif libre ».

Une convention, signée du banquier et du client, précisera les engagements à l'occasion desquels le nantissement a été constitué : si les marchandises doivent être

(1) Il arrive fréquemment que ces magasins appartiennent au débiteur. Dans ce cas particulièrement, il est indispensable d'établir un bail sous seing privé, entre le banquier locataire et le client bailleur. Ce *bail doit être enregistré* aussitôt qu'il est signé, sans attendre l'expiration du délai de trois mois accordé par la loi du 22 frimaire an VII pour l'enregistrement des baux. La date de l'enregistrement est, pour les tribunaux, la *seule date certaine* d'un acte sous seing privé : c'est ce qui explique la nécessité de faire enregistrer sans retard le bail pour qu'il puisse, le cas échéant, servir utilement à prouver la date de constitution du gage. -- D'autre part, comme tout bail comporte un loyer, il est d'usage, dans ces sortes de baux passés entre client et banquier, de fixer le loyer au prix fictif de un franc par an.

immobilisées dans les magasins pendant toute la durée du crédit, elles seront détaillées quant à leur nature, poids ou quantité, estimation, marques, etc.,... Si au contraire le client s'engage simplement à entretenir, pendant la durée du crédit, une certaine quantité de marchandises dans les magasins, la simple spécification de cet engagement suffira.

Constatation de la valeur de la marchandise. — Cette constatation, en matière de crédit documentaire, résulte de l'examen des documents, qui doivent comprendre la copie de facture; mais, quand le banquier n'a pas concouru à l'achat de la marchandise, ou quand, ayant concouru à l'achat, il a laissé la marchandise pendant quelque temps en magasin, il est indispensable que la valeur exacte du nantissement soit établie par une expertise sérieusement faite. Cette expertise doit être renouvelée de temps à autre, car si certaines denrées gagnent exceptionnellement de valeur en vieillissant, généralement le risque de dépréciation tient aussi bien à l'âge des marchandises, qu'à leurs conditions défectueuses d'emballage, de conservation, etc.,...

Vérifications diverses d'existences. — Lorsque les marchandises doivent rester immobilisées dans les magasins pendant la durée du crédit, le banquier peut se contenter de procéder plus ou moins fréquemment à des reconnaissances sommaires du stock.

Mais il est des cas où l'accès des magasins doit être facilité au client débiteur :

Les conventions ont prévu seulement la constitution et l'entretien en gage d'une certaine quantité de denrées, ce qui implique que, pendant la durée du crédit, il y aura un mouvement plus ou moins actif de sorties et d'entrées de marchandises :

En raison de sa nature spéciale, le gage peut exiger

pour sa conservation, des soins particuliers que le débiteur est plus apte à leur donner que le banquier;

Le client peut même simplement demander à visiter la marchandise, pour s'assurer de l'état de conservation ou pour prélever des échantillons.

Il faut poser en principe que la clé du magasin ne doit jamais rester en la possession permanente du débiteur; elle ne peut lui être confiée que momentanément.

En second lieu, les visites, les manutentions diverses, les prélèvements d'échantillons ne doivent être faits qu'en la présence du créancier-gagiste ou de son mandataire.

La nécessité des vérifications attentives et fréquentes s'impose au banquier, d'une façon spéciale, dans ces divers s circonstances.

Assurance contre l'incendie. L'utilité d'une pareille mesure de prudence ne se démontre pas; nous avons, du reste, eu l'occasion de traiter de cette question aux précédents chapitres.

§ 2. — MARCHANDISES DÉPOSÉES DANS LES MAGASINS D'UN TIERS.

« Le tiers convenu entre les parties », mentionné dans l'article 92 du Code de commerce, et dont nous allons nous occuper maintenant, peut être soit un simple dépositaire, soit un consignataire-commissionnaire, n'assumant l'un et l'autre que la charge de conserver la chose, soit un façonnier, contractant en outre l'obligation de la manifecturer.

1. *Marchandises confiées à un simple dépositaire.*

Il est difficile d'énumérer les cas multiples qui peuvent se produire. Les précautions à prendre varient avec la qualité du tiers détenteur.

Nous ne connaissons pas, en France, d'institutions équivalentes à celle des *Nations*, institution très curieuse.

à laquelle le port d'Anvers doit certainement une partie de sa prospérité.

Il n'y a pas, sur cette place, de magasins généraux présentant les garanties qui résultent, en France, des exigences de la loi. Les banquiers qui font des avances sur marchandises, s'adressent à des corporations, dites « Nations », qui sont des sociétés coopératives assumant pour le compte de tiers la charge de débarquer, mesurer, peser et conserver les marchandises à leur arrivée au port. Le droit de gage du banquier sur la marchandise est constaté par une correspondance échangée entre le dépositaire, le banquier et le client; aucun retrait ne peut être effectué, aucune sortie partielle ou totale ne peut avoir lieu sans l'autorisation préalable et formelle du banquier, donnée sous forme de « bon à délivrer ».

Nous avons à dessein cité cet exemple parce que c'est un des cas où apparaît le plus clairement le risque inhérent à la profession du dépositaire. La principale préoccupation de ce dernier, s'il fait profession, comme les « Nations » d'Anvers, de conserver des marchandises, est naturellement de se ménager les bonnes dispositions du commerce d'importation qui constitue sa clientèle courante. A la question d'honorabilité et de solvabilité du mandataire, se joint alors celle du danger résultant de la collusion entre le dépositaire et l'importateur, collusion toujours possible en raison de leurs relations spéciales.

Le contrôle fréquent et rigoureux des existences en magasin s'impose ici d'une façon toute particulière pour le banquier.

2. Marchandises déposées chez un commissionnaire-consignataire. — En matière de crédit documentaire, il n'est pas rare qu'à l'arrivée du navire les connaissements soient confiés à un commissionnaire, chargé tout à la fois de prendre livraison des marchandises et de les conserver dans ses magasins pour le compte du banquier, en

attendant qu'il ait trouvé à les vendre pour compte de l'importateur.

C'est le cas le plus fréquent, et c'est même la seule hypothèse dans laquelle on puisse concevoir pratiquement l'intervention du commissionnaire-consignataire dans une opération d'avances sur marchandises traitée directement entre le banquier et son client. Le commissionnaire a, en effet, en vertu de l'article 95 du Code de commerce, un privilège « sur la valeur des marchandises à lui expédiées, déposées ou consignées, par le fait seul de l'expédition, du dépôt ou de la consignment, pour tous les prêts, avances ou paiements faits par lui, soit avant la réception des marchandises, soit pendant le temps qu'elles sont en sa possession ». Aussi les commissionnaires consentent-ils couramment des avances de cette nature, qui ne leur font courir aucun risque et qui augmentent sensiblement le produit de leurs commissions.

Dans l'hypothèse envisagée ici, le commissionnaire cesse d'être consignataire pour compte du vendeur; il est mandataire du banquier; il ne peut se dessaisir de la marchandise que sur son autorisation expresse. — Il appartient au banquier de faire établir et constater ses droits sur la marchandise par un échange de lettres entre lui, son client et le consignataire, de façon à pouvoir prouver son gage, — et aussi pour que le commissionnaire ne soit pas tenté de consentir des avances sur ces mêmes marchandises.

Ce qui a été précédemment dit du contrôle des existences et de l'assurance contre l'incendie trouve ici son application, sous réserve des modifications tenant aux circonstances dans lesquelles le gage est constitué.

3. *Marchandises remises à un façonnier.* — Le cas est plus complexe que ceux que nous avons examinés jusqu'ici.

Supposons que le banquier ait en nantissement des laines brutes, que son client a importées pour les revendre

sous forme de « peigné ». La marchandise doit être envoyée dans un établissement de peignage, y subir les transformations voulues et rentrer soit dans les magasins particuliers, soit aux magasins généraux, sans avoir cessé à aucun moment d'être le gage du banquier.

Il intervient tout à la fois, dans ce cas, un contrat de dépôt et un contrat de louage de services. Le peigneur et plus généralement le façonnier jouent à l'égard du banquier le rôle d'un dépositaire, tenu de conserver la chose à sa disposition et de ne la restituer qu'à lui seul. Le contrat de louage de services ne change rien à cette obligation. Il est vrai que le façonnier a sur la chose manufacturée, jusqu'à paiement du prix de son travail, un droit de rétention (1), susceptible de gêner à certain moment l'exercice du droit de gage ; mais ce n'est qu'une considération d'ordre secondaire, car la marchandise a augmenté de valeur entre les mains du façonnier, et le banquier aura encore avantage à solder le prix de la façon pour rentrer en possession de la marchandise.

L'expédition au peignage et le retour étant habituellement faits par voie ferrée, il importe que la marchandise voyage en pareil cas au nom du banquier, comme expéditeur et comme destinataire (2).

Les droits du banquier doivent être précisés, à l'égard de l'usinier, comme à l'égard du consignataire, en sorte que l'usinier n'ait d'instructions à recevoir que du banquier. Il faut de plus que le façonnier s'engage à tenir constamment la marchandise à l'écart de celles qu'il pourrait avoir déjà reçues ou qu'il serait appelé à recevoir du même client, afin de conserver à cette marchandise

(1) Mais non un privilège sur le prix de vente; ce droit de rétention ne saurait être assimilé au privilège accordé par l'article 2102 du Code civil, § 3, pour le remboursement des frais faits pour la conservation de la chose. La jurisprudence paraît unanime sur ce point : l'ouvrier qui a remis sans paiement une partie des marchandises n'a pas privilège pour le paiement, sur les marchandises restant entre ses mains (*Cassation*, 17 mars 1829).

(2) Voir *supra*, page 371.

son individualité et d'éviter toute confusion qui puisse gêner l'exercice des droits du banquier.

Section II. MARCHANDISES DÉPOSÉES DANS LES MAGASINS PUBLICS.

§ 1. — MARCHANDISES EN DOUANE.

Du Privilège de la douane. — « La régie des douanes a un privilège et préférence à tous créanciers, sur les meubles et effets mobiliers des redevables pour les droits » (article 22, titre XIII Loi du 22 août 1791). « La République est préférée à tous créanciers pour droits, confiscations, amendes et restitutions, avec contrainte par corps » (article 1, titre IV Décret du 1 germinal an II).

L'Administration des douanes a un privilège de premier rang, qui prime le droit de gage que le « redevable » aurait conféré sur une partie de son actif mobilier : et par « redevable » il faut entendre non seulement le débiteur principal, mais aussi sa caution, dont les biens sont également atteints par ce privilège.

Tout l'actif mobilier se trouve ainsi grevé, y compris les marchandises, sans que l'Administration soit tenue de faire une distinction entre les marchandises encore sujettes aux droits et celles qui ne le sont pas ou ne le sont plus. La seule restriction que l'on puisse citer est celle de l'article 8 de la loi du 28 mai 1858 qui, tout en maintenant le privilège de la Douane, le limite aux seuls droits dus par la marchandise warrantée, à l'exclusion des autres sommes dont le déposant serait redevable à l'Administration, pour quelque cause que ce soit.

Régime douanier. — Les droits ne sont pas toujours immédiatement payés. Il est donc nécessaire de connaître dans ses grandes lignes le régime auquel sont soumises

les marchandises ne pouvant pénétrer en franchise sur notre territoire, tout en bénéficiant de délais plus ou moins longs pour la liquidation et le paiement des droits. Nous disons à dessein « liquidation et paiement », parce que l'on verra au chapitre des Cautions en douane, que le paiement peut parfois n'avoir lieu que plusieurs jours ou plusieurs mois après la liquidation.

Si les droits étaient exigibles d'une façon absolue, au moment de l'arrivée en France, le commerce d'importation serait considérablement gêné par la nécessité de verser ainsi des sommes fort élevées, qui ne lui seraient remboursées que lentement, au fur et à mesure des ventes à la consommation. Le législateur a admis que l'exigibilité des droits pût être temporairement suspendue, dans des conditions qui sont celles du régime de l'*Entrepôt*.

1. Entrepôt réel. — Définition. — On appelle *Entrepôt*, en matière de douane, l'endroit où peuvent être déposées les marchandises importées, sans acquitter immédiatement les droits. Cette faculté n'est que temporaire et permet d'attendre soit la vente à la consommation, auquel cas les droits sont exigibles à la sortie de l'entrepôt, soit la réexportation en franchise.

L'entrepôt est dit *réel*, lorsque les magasins sont placés sous la surveillance permanente de la douane et que l'Administration de la douane, par conséquent, détient elle-même la marchandise.

La faculté d'entrepôt réel est concédée aux villes maritimes et à quelques rares places de l'intérieur, à charge par elles ou par le commerce que représente la Chambre de commerce, de fournir les locaux agréés par la Régie des douanes et d'en assurer l'administration soit directement, soit par concession temporaire à un adjudicataire. Les droits de garde applicables aux marchandises entreposées sont perçus d'après un barème approuvé par le Gouvernement. Dans les villes où il y a des magasins

généraux, ces magasins servent habituellement d'entrepôt réel; la douane y est par conséquent en permanence.

Formalités en douane. — L'entrepôt réel est ouvert pour toutes les marchandises tarifées; il peut être également ouvert aux marchandises prohibées, mais sur certaines places seulement, et à condition que les magasins soient distincts de ceux affectés aux denrées tarifées et n'aient d'ouvertures que sur les quais.

La mise à l'entrepôt d'une marchandise est précédée d'une triple formalité : 1^{re} dépôt du manifeste par le capitaine de navire, dans les vingt-quatre heures de l'arrivée. Le *manifeste* est la reconnaissance sommaire du chargement d'un navire, le résumé des connaissances; 2^{re} déclaration de détail des marchandises à entreposer; 3^{re} vérification par la douane de la sincérité de cette déclaration.

La mise en entrepôt est constatée : 1^{re} par les *sommiers* de la douane; 2^{re} par les livres du magasinier-dépositaire agissant soit en son propre nom, soit au nom de l'autorité municipale ou de la Chambre de commerce dont il est le représentant ou le concessionnaire.

Entrepôts réels pour les marchandises *non prohibées* :

Abbeville.	Chambéry.	Le Légué.	Perpignan.
Agde.	Donai.	Lorient.	Port-Vendres.
Arles.	Donarnenez (*).	Morlaix.	Rochefort.
Besançon.	Epinal.	Nancy.	Toulon.
Cambrai.			

Entrepôts ouverts aux marchandises *prohibées ou non* :

Bayonne.	Dijon (*).	Limoges.	St-Nazaire.
Bordeaux.	Dunkerque.	Lyon.	St-Ouen.
Boulogne.	Fécamp.	Marseille.	St-Quentin (*).
Brest.	Granville.	Nantes.	St-Servan.
Caen.	Gravelines.	Nice.	St-Valery-sur-
Calais.	Le Havre.	Orléans.	Somme.
Cette.	Honfleur.	Paris.	Toulouse.
Charleville.	La Pallice.	Rouen.	Tours.
Cherbourg.	La Rochelle.	St-Étienne.	Valenciennes.
Dieppe.	Lille.	St-Malo.	

(*) Ces entrepôts ne fonctionnent pas encore.

Entrepôts *spéciaux* ne pouvant recevoir qu'un petit nombre de marchandises et pour des destinations déterminées :

Boulogne.	Dieppe.	Granville.	Rochefort.
Calais.	Donai.	Gravelines.	Saint-Malo.
Cherbourg.	Dunkerque.	Lorient.	

2. **Entrepôt fictif.** — Les marchandises à l'entrepôt fictif ne sont plus sous la surveillance permanente de la douane ; elles sont dans des magasins particuliers, spécialement désignés à la douane, agréés par elle, et dans lesquels elle peut pénétrer à tout moment pour vérifier les existences. Ce régime est réservé seulement à certaines marchandises tarifées, trop encombrantes, tels les bois de construction, le guano, la houille, les grains, les farines, etc. ; les marchandises prohibées en sont exclues. Il n'existe d'entrepôts fictifs que dans les ports d'entrepôt réel et dans ceux ouverts au commerce des colonies.

Les formalités d'entrée, de transfert et de sortie sont analogues à celles existant en matière d'entrepôt réel, sous cette double réserve :

1^{re} Qu'il n'y a pas de magasinier dépositaire, les registres de la douane relatant seuls la mise en entrepôt fictif.

2^{re} Que le commerçant qui veut bénéficier de l'entrepôt fictif doit préalablement se faire autoriser par la douane et fournir une caution qui s'engagera solidairement avec lui « à représenter les marchandises entreposées à toute réquisition des employés des douanes, à ne point en disposer, ni les changer soit de magasin, soit d'emballage, sans au préalable l'avoir déclaré, et avoir obtenu la permission nécessaire ; le tout sous les peines portées par les articles 11 et 15 de la loi du 8 floréal an XI ». Cet engagement solidaire est contracté « pour toute la durée effective et réelle de l'entrepôt, dans le cas où le délai fixé par la loi serait excédé ou prolongé par suite d'une ou de plusieurs concessions nouvelles, les co-obligés renonçant

d'avance à toute réclamation et au bénéfice de toute disposition qui pourrait les autoriser à décliner leur responsabilité ».

La durée légale de l'entrepôt fictif est d'un an, renouvelable ; exceptionnellement, elle est de deux ans à Marseille.

3. Entrepôts spéciaux. — Il existe aussi des entrepôts spéciaux, réservés exclusivement à certaines marchandises ou à certaines opérations et, comme tels, soumis à des règlements particuliers.

C'est ainsi qu'il y a des entrepôts spéciaux pour les sucres indigènes de betteraves à Paris, Saint-Ouen, Lille, Douai, Valenciennes, Nantes, Marseille, etc... ; et que les grains étrangers sont reçus en entrepôt fictif dans tous les ports où il existe un bureau de douane, ainsi qu'à Lille, Valenciennes, Givet, Charleville, Lyon.

A la sortie de l'entrepôt, les marchandises sont passibles des droits en vigueur à ce moment, sans que l'on puisse en aucun cas appliquer ceux qui existaient lors de l'entrée en entrepôt ; elles sont réputées hors de France pour ce qui concerne l'application et la perception de ces droits, dont la liquidation s'effectue au vu d'un état des denrées dont on veut effectuer le retrait et après nouvelle vérification des existences.

Avances sur marchandises entreposées. — Les entrepôts de la douane, réel ou fictif, peuvent servir, au même titre que les entrepôts particuliers, à des opérations d'avances sur marchandises. Dans ce cas, si les marchandises sont en entrepôt réel, la douane joue à l'égard du créancier et du débiteur gagistes le rôle de tiers détenteur du gage ; si elles sont en entrepôt fictif, l'entrepôt étant un magasin particulier, nous retombons dans le cas où le créancier gagiste est propriétaire ou locataire des magasins. Les marchandises, bien que grevées des droits de

douane, représentent une valeur intrinsèque sur laquelle porte le droit de gage.

Conséquences de la généralité du privilège de la douane.

— Nous n'avons pas à envisager ici la question des droits de douane au point de vue économique; le fait qu'ils existent est seul intéressant à retenir, en raison du privilège mobilier et général conféré à l'Administration des douanes pour leur recouvrement. Ce privilège ne saurait être tenu en échec par aucun autre droit accessoire, même antérieur en date, sauf la restriction de l'article 8 de la loi du 28 mai 1858.

De ce que ce privilège est général, il faut conclure :

1^o En matière de crédit documentaire, le droit du banquier détenteur de connaissements est encore primé par le privilège de la douane. Même en consignnant les droits, ce qui entraînerait parfois des déboursés énormes, le banquier n'enlèverait ni son rang ni sa force à ce privilège, qui subsisterait pour le paiement des sommes dues ou des amendes encourues par l'importateur, pour quelque cause que ce soit, même étrangère aux marchandises ainsi affranchies.

2^o « Les déposants originaires restent, en vertu de leurs déclarations, toujours garants envers la douane, lors même qu'ils ont cessé d'être propriétaires des objets entreposés, tant qu'ils n'ont pas déclaré et justifié la cession ou transfert de leur propriété à un tiers, et fait intervenir ce tiers pour s'engager envers la douane » Pallain, *Les Douanes*. Ce principe est essentiel à retenir, il est commun au régime de l'entrepôt réel et à celui de l'entrepôt fictif.

3^o La restriction établie par l'article 8 de la loi de 1858 doit être interprétée limitativement; l'exception de faveur attribuée au warrant ne saurait être étendue aux marchandises non warrantées déposées dans les magasins généraux.

4^o Le privilège de la douane étant un privilège sur les meubles n'entraîne pas le droit de suite. Le moyen le

plus sûr d'établir, à l'égard de la douane, que les marchandises sont passées dans d'autres mains que celles du débiteur originaire des droits est le *transfert en douane*.

Il nous a paru indispensable de formuler dès le début ces principes qui s'appliquent à toute avance sur marchandises grevées de droits de douane.

Du transfert en douane. Si la douane se réserve, de la façon la plus absolue, de ne laisser la disposition matérielle des marchandises que moyennant son autorisation préalable, et sous des pénalités rigoureuses pour les contrevenants, quel que soit le régime de l'entrepôt, c'est moins pour établir son privilège que pour réprimer les fraudes qui ne manqueraient pas de se produire. Il ne s'agit plus ici d'un gage particulier, mais d'un privilège général, et, si on ne peut raisonnablement pas subordonner l'exercice d'un tel privilège à la détention par le créancier de tout l'actif mobilier de son débiteur, on doit par contre protéger ce créancier contre les détournements de tout ou partie de cet actif.

Il ne faut pas chercher à expliquer autrement la nécessité, pour l'entrepositaire qui a vendu sa marchandise, de déclarer et justifier cette cession, tout en faisant intervenir le nouveau propriétaire pour s'engager envers la douane. Cette marchandise passe alors du patrimoine du vendeur dans le patrimoine de l'acheteur; elle y passe au su de la douane et ne répond plus des sommes dont le vendeur serait ou pourrait devenir redevable.

On comprend maintenant quel intérêt un banquier doit attacher, en matière d'avances gagées, à ce que la marchandise soit transférée à son nom sur les sommiers de la douane, où elle était précédemment inscrite au nom du client.

a) *Inscription originaire au nom du banquier sur les registres de la douane.* Pour éviter, en matière de crédit documentaire, le transfert en douane subséquent, la déclai-

ration peut être faite au nom du banquier à l'arrivée de la marchandise.

b) Transfert en douane au nom du banquier. — Au cas où la marchandise est originairement inscrite au nom du débiteur, le transfert doit en être demandé, au nom du banquier, sur les sommiers de la douane. Il doit être demandé par écrit et sous les signatures du cédant et du cessionnaire, c'est-à-dire du client et du banquier. Dans la pratique, la douane ne délivre pas de reçu de cette pièce, en sorte que les intéressés sont obligés de se fier à l'exactitude des agents de la douane; mais il y aurait négligence de la part du banquier à s'en remettre à cet usage, pour ne pas réclamer un récépissé de sa demande de transfert, quelle qu'en soit la forme; en cas de faillite de son débiteur, il aurait au moins entre les mains une pièce prouvant que le transfert a été requis en temps opportun.

En procédant ainsi avec la douane, le banquier se substitue à son client, dont il prend le lieu et place, pour le paiement des droits dus par la marchandise. Il a moins à craindre que les marchandises inscrites ou transférées à son nom ne soient recherchées par la douane à l'occasion de poursuites exercées contre son client; il a mis dans la mesure du possible son gage à l'abri de ces poursuites.

A notre avis cependant, l'accomplissement de ces formalités : transfert en douane ou inscription originale au nom du banquier, ne paraît pas devoir laisser une quiétude complète. Nous préférons sans doute, lorsqu'elle est possible, la déclaration et l'inscription originales au nom du banquier, car la douane ne pourrait que difficilement savoir quel est le véritable propriétaire des marchandises ainsi entreposées; mais, au cas de transfert subséquent, quelles objections pourrait-on opposer à la douane qui, malgré ce transfert, poursuivrait le véritable propriétaire, en déclarant qu'il est bien resté tel, et que, lors du transfert, il n'y a pas eu mutation de propriété? Le banquier pourrait prouver que la marchandise lui a été donnée à titre

de gage, mais non à titre de propriété; ce serait de sa part prononcer sa condamnation, le privilège de la douane venant toujours en premier rang, si on excepte les frais de justice dus à l'occasion de la vente forcée. Peut-être pourrait-on trouver un moyen de défense en arguant de l'absence de réserves de la part de la douane, au moment où elle a consenti à effectuer le transfert, mais c'est un moyen dont l'efficacité est au moins douteuse.

Bien que l'on n'ose attribuer au transfert en douane un caractère absolu de sécurité, cette mesure ne saurait être considérée comme dénuée d'intérêt; elle doit avoir tout au moins pour conséquence de mettre la marchandise à l'abri du recours de la douane, tant que cette administration pourra trouver, dans la réalisation des autres éléments d'actif du débiteur, la couverture des sommes dont il est redevable.

Jurisprudence en matière de douane. — Il y a un document de jurisprudence d'une importance capitale au point de vue des relations des banques avec les importateurs. Nous devons en tirer les enseignements qu'il comporte. Il s'agit d'un jugement du tribunal de justice de paix du troisième canton de Marseille, du 9 juin 1897 (1), infirmé par un jugement du tribunal de première instance de la même ville, du 5 mars 1898. La thèse du tribunal de première instance a été confirmée par un arrêt de Cassation du 1^{er} mai 1901.

Une lecture superficielle des deux jugements pourrait faire croire qu'ils ont tranché définitivement la question qui nous occupe actuellement, à savoir dans quel cas un créancier gagiste, autre que le porteur d'un warrant, peut

(1) La compétence des juges de paix, en premier ressort, en matière de douane, est reconnue par la loi du 4 germinal an II, titre VI, art. 13, et par l'art. 10 du décret du 14 fructidor an III: « Les tribunaux de paix qui connaissent en première instance des saisies jugeront, également en première instance, les contestations concernant le refus de payer les droits, le non-rapport des acquits à caution, et les autres affaires relatives aux douanes. »

échapper à l'action du privilège de la douane sur les marchandises qui lui ont été données en nantissement. A notre avis, il ne faut pas attribuer à ces jugements une aussi vaste portée; les deux tribunaux se sont surtout prononcés sur le principal argument des banques en cause, qui consistait à assimiler, pour les faire bénéficier de la disposition de faveur de l'article 8 de la loi du 28 mai 1858, toutes les marchandises déposées dans un magasin général, qu'elles soient ou non warrantées. Nous traiterons ci-après de cette question.

Il y a néanmoins, dans les conclusions des parties, des arguments se rattachant à l'efficacité de l'inscription originaires des marchandises au nom du banquier sur les sommiers de la douane. Le tribunal les a rejetés, presque sans discussion; ce n'est donc pas une jurisprudence qui fera autorité par la force des motifs sur lesquels elle s'appuie; c'est cependant une indication que nous ne croyons pas devoir négliger.

Nous trouvons également, dans le dispositif du jugement de première instance, une courte allusion au transfert en douane, qui, sans avoir la valeur de l'exposé complet d'une doctrine d'ensemble, peut nous fournir un renseignement précieux sur l'efficacité de cette formalité.

Sur l'un et l'autre point, les principes généraux que nous avons posés nous paraissent confirmés. Le jugement du tribunal de justice de paix ayant été annulé, nous ne tenons pas compte de la thèse favorable aux banquiers qu'il avait admise.

1° *Inscription originaires, à leur arrivée, des marchandises au nom du banquier qui avait ouvert un crédit documentaire.* Nous trouvons dans les conclusions de l'un des banquiers en cause :

« Plaise au tribunal... Dire et déclarer que les 450 sacs de café, donnés en nantissement à la Banque Marseillaise des Warrants, alors que la marchandise était en voyage et n'avait pas encore pénétré en France,

déclarés en douane au nom de la Banque, ne peuvent être soumis au privilège général de la douane, par application de l'article 2098 du Code civil et des principes généraux en matière de douane, les sieurs G. et J. M^{rs} (bénéficiaires du crédit documentaire, en faillite, et contre lesquels la douane exerçait ses recours) ne peuvent être considérés comme redevables, faute de déclaration en leur nom. »

C'est bien le cas d'une déclaration en douane, dès le débarquement, au nom du banquier, créancier gagiste par l'endossement des connaissements.

Le Tribunal a rejeté ainsi la prétention de la Banque Marseillaise : « Le tribunal dit... que la saisie préexistante au débarquement a empêché le droit de naître au profit de la Banque des Warrants, que d'ailleurs ces marchandises n'ont jamais cessé d'appartenir à G. et J. M^{rs}. » C'est exprimer clairement que l'inscription originaire en douane au nom du banquier ne change en rien son caractère de créancier gagiste, primé par le privilège de la douane.

Le Tribunal n'a pas davantage retenu le motif de cette même banque : « Le débarquement de la marchandise implique forcément l'adhésion de la douane à la déclaration de la Banque. » L'inscription au nom du banquier n'impliquerait donc pas, de la part de la douane, renonciation facile à ses droits.

2° *Transfert en douane, au nom du banquier, de marchandises précédemment entrées au nom de son client.* L'une des parties en cause, dans le procès de Marseille, avait fait inscrire en douane, dès le débarquement, les marchandises en son nom. Les autres banquiers, qui avaient fait des avances sur marchandises au même client, — ou avaient laissé les marchandises pénétrer en France en son nom, — ou n'avaient traité que postérieurement à leur entrée : ni les uns, ni les autres n'en avaient fait opérer le transfert à leur nom, sur les sommiers de la douane. Il est à croire que le procès en question a mis

un terme à cet extraordinaire usage sur la place de Marseille de négliger une formalité dont l'importance saute aux yeux.

Ces banquiers n'ont donc pas pu arguer que les marchandises n'étaient plus la propriété de leur débiteur; au regard de la douane, elles n'avaient pas cessé de faire partie intégrante de l'actif du redevable. Quelle eût été la décision du tribunal s'il y avait eu un transfert régulier? Les principes qui l'ont amené à rejeter les prétentions de la « Banque Marseillaise des Warrants » auraient peut-être justifié une sentence analogue, même à l'égard des bénéficiaires d'un transfert en douane. Toutefois, nous relevons dans le dispositif du jugement deux allusions à l'absence de transfert, et il semble bien en résulter que le défaut de cette formalité a été l'un des motifs déterminants de la décision des juges; 1° dans les attendus concernant la Société générale, nous lisons : « Attendu... qu'aucun transfert n'ayant été régulièrement accompli, la douane *n'était pas avisée légalement* des négociations intervenues entre les parties » ; 2° dans le dispositif : « Le tribunal... dit que sur ces marchandises le privilège de la douane a subsisté en l'absence de tout transfert régulier qui les aurait fait sortir du patrimoine des redevables... »

Faut-il en conclure qu'en acceptant un transfert régulier au profit d'un banquier, qui n'a évidemment qu'un droit de gage sur les marchandises, la douane serait censée renoncer à l'exercice de son privilège général sur ces marchandises ? Nous n'oserions l'affirmer.

Il nous a paru indispensable d'attirer l'attention sur le risque inséparable des avances sur marchandises consenties au commerce d'importation. En résumé, il n'est pas indifférent pour le banquier de traiter, même dans les opérations gagées, avec des clients dont la bonne foi et la correction commerciales lui sont connues. Il faut retenir de cette discussion, que les fraudes à l'égard de la douane

ne lèsent pas seulement le Trésor, mais sont encore susceptibles d'avoir une répercussion sur les intérêts particuliers en jeu. Nous l'avons démontré en droit, et nous l'avons constaté en fait.

Formalités diverses. — Les formalités à accomplir en douane varient suivant le régime dont bénéficient les marchandises et aussi suivant l'endroit où elles sont déposées. Il faut se rappeler que nous nous plaçons toujours dans l'hypothèse d'une marchandise devant servir de gage à un crédit de banque.

A. La marchandise doit entrer à l'entrepôt réel, dans une ville où ce régime est absorbé par les magasins généraux. — Il y a alors plusieurs hypothèses à envisager :

a. La marchandise est entrée au nom du banquier, sur les registres du magasinier général ; elle doit également être inscrite comme telle sur les sommiers de la douane, en vertu de la déclaration de détail à laquelle sont soumises toutes les marchandises destinées à l'entrepôt. Il appartient donc au banquier de passer des instructions en conséquence à son représentant chargé de recevoir les marchandises à leur arrivée.

b. La marchandise est entrée au nom du banquier, dans les magasins généraux, mais le client a ensuite demandé un transfert d'ordre à son nom personnel soit par simple motif de convenance, soit pour pouvoir créer des warrants ; les nouveaux récépissés ont été immédiatement endossés à l'ordre du banquier. — En vertu du principe, en matière d'entrepôt de douane, que les déposants originaux restent toujours garants envers la douane, lors même qu'ils ont cessé d'être propriétaires des objets entreposés, tant qu'ils n'ont pas déclaré et justifié la cession ou le transfert de la propriété à un tiers, — il est vraisemblable que, malgré le transfert sur les registres du magasinier, la

marchandise est restée inscrite en douane au nom du banquier ; il faut cependant s'en assurer.

c. La marchandise est entrée directement au nom du client, qui a ensuite endossé les récépissés au banquier. En ce cas, le transfert en douane s'impose davantage encore pour le banquier qui, par surcroît de précautions, fera transcrire la mention d'endos du récépissé sur les registres des magasins généraux, tout à la fois pour éviter toute contestation de la part des tiers et pour justifier plus aisément, aux yeux de la douane, sa demande de transfert.

d. La marchandise a été warrantée au profit du banquier qui n'est pas porteur des récépissés. C'est ici le lieu de rappeler l'article 8 de la loi du 28 mai 1858 : « Le créancier (porteur du warrant) est payé de sa créance sur le prix, directement et sans formalité de justice, par privilège et préférence à tous autres créanciers, sans autre déduction que celle... des droits de douane dus par la marchandise. » Le privilège de la douane n'est plus général ; il ne porte que sur les droits dus par la marchandise elle-même, à l'exclusion des amendes consécutives aux fraudes commises par le propriétaire, à l'occasion de cette marchandise, et à l'exclusion également des droits et amendes dus par ce même propriétaire à l'occasion d'autres marchandises admises à un crédit de droit. Le transfert n'est d'aucune utilité ; le fait que les droits sont encore dus n'enlève rien à la valeur intrinsèque des marchandises.

e. Les warrants et leurs récépissés sont endossés à l'ordre du banquier. Peut-être après la vente de la marchandise la douane pourrait-elle prétendre exercer ses droits sur la soulte du prix, une fois le montant du warrant payé. La loi du 28 mai 1858, art. 8, ne vise que le créancier porteur du warrant et non le créancier nanti du récépissé ; si ce dernier n'a pas fait effectuer le transfert sur les sommiers de la douane, il court le risque de se voir primé par elle sur la soulte du prix de vente, warrant déduit.

Supposons même le transfert régulièrement effectué, la douane pourrait objecter, non sans quelque fondement, qu'il n'a aucun caractère translatif de propriété. Les doutes émis plus haut sur l'efficacité de ce transfert se trouvent ici justifiés d'une manière évidente, puisque le banquier qui voudrait arguer à l'égard de la douane, d'un droit de propriété verrait ses allégations infirmées par le fait même de la détention des warrants qu'il a escomptés.

En résumé, il faut retenir que l'article 8 de la loi du 28 mai 1858, qui soustrait les marchandises warrantées à l'exercice du privilège général de la douane, doit être interprété limitativement. Seul, le porteur du warrant peut s'en prévaloir. Le principe est certain ; la jurisprudence est en ce sens : les jugements cités plus haut ont nettement posé la question. Le juge de paix avait admis : « que la loi de 1858 protège aussi bien le créancier gagiste porteur du warrant que le créancier gagiste nanti par la possession du récépissé ». Il se fondait sur cet argument, qui ne nous paraît pas sans valeur : « qu'il s'agit ici d'une loi commerciale et qu'il convient de l'interpréter dans le sens et l'esprit dans lesquels elle a été édictée ». Quoi qu'il en soit, et comme nous discutons non pas un point de droit, mais les conditions de sécurité d'une opération de banque, il suffit que les juges d'appel et la Cour de Cassation aient rejeté cette doctrine, pour que le banquier prenne l'élémentaire précaution de distinguer, dans la pratique, les escomptes de warrants et les avances sur récépissés (1).

(1) « Attendu que l'article 7 de la loi du 28 mai 1858 sur les négociations concernant les marchandises déposées dans les magasins généraux dispose dans son § 1, qu'à défaut de paiement à l'échéance le porteur du warrant séparé du récépissé peut, huit jours après le protêt, sans aucune formalité de justice, faire procéder à la vente publique aux enchères et en gros de la marchandise engagée, dans les formes et par les officiers publics indiqués dans une autre loi du même jour sur les ventes publiques de marchandises en gros ; que le § 2 du même article attribue le même droit au souscripteur primitif du warrant qui l'a remboursé.

« Attendu que l'article 8 est en rapport immédiat avec l'article 7 dont il est la suite et le complément ; que, des travaux préparatoires de la loi, il résulte que ce dernier article ne visait d'abord que le porteur du warrant, et que

B. La marchandise doit entrer à l'entrepôt réel dans une ville où il n'y a pas de magasins généraux. — Indépendamment de l'inscription au nom du banquier, sur les registres du magasinier, la marchandise doit être inscrite au nom du banquier sur les sommiers de la douane également, en vertu de la déclaration de détail requise lors de l'entrée en entrepôt.

Si cependant le crédit a été ouvert postérieurement à l'entrée des marchandises à l'entrepôt réel, — ce qui implique que ces marchandises ont été inscrites à l'origine au nom du négociant, — le banquier devra exiger le transfert à son nom, tout à la fois sur les registres du magasinier et sur les sommiers de la douane.

C. La marchandise est à l'entrepôt fictif. — La faculté d'entrepôt fictif n'étant accordée par la douane que moyennant caution d'une tierce personne agréée par elle, il faut examiner la question sous un double aspect : la caution se trouve être le banquier ; — la caution est une personne autre que le banquier.

a. Le banquier est déjà caution. Il se trouve dans cette alternative : ou demander le transfert en douane, et il est alors, à l'égard de la douane, obligé principal et caution ; — ou laisser les choses en l'état, sans réclamer le transfert.

Dans le premier cas, c'est-à-dire s'il a demandé le transfert, il peut tourner la difficulté en proposant à la douane de renverser les rôles et de le considérer comme débiteur principal, en admettant son client comme caution.

si le mot *créancier* a été substitué au mot *il* par lequel commençait alors l'article 8, et par lequel il se référerait à ce porteur, c'est à la suite de l'addition relative au souscripteur primitif faite, au cours de la discussion, dans l'article 7 et pour les comprendre l'un et l'autre sous le même vocable : *que le créancier qui, aux termes de l'article 8, est, après la vente, payé sur le prix de la marchandise, par préférence même à l'administration des douanes, sauf pour les droits dus par la marchandise elle-même, est donc et est seulement le porteur du warrant ou le souscripteur originaire qui en a opéré le remboursement* » (Cassation, 1^{re} mai 1901).

Dans le second cas, c'est à-dire s'il préfère maintenir le *statu quo*, il est exposé à être actionné par la douane en paiement des droits, si son client ne tient pas ses engagements envers l'administration ; mais, ayant payé en qualité de caution, il sera subrogé, à l'égard de tous autres créanciers, dans le privilège de la douane, en vertu des règles du droit commun.

Cette seconde solution n'est cependant pas sans danger, car le privilège de la douane est général ; il s'étend à toutes les marchandises inscrites au nom du client. La marchandise à l'entrepôt fictif et non transférée pourra donc être recherchée par la douane, pour le paiement des droits dus à l'occasion d'autres marchandises, frauduleusement détournées par exemple. Là, pas de subrogation possible au profit du banquier dont la garantie n'est pas mise en cause. Son gage est absorbé par les recours de la douane.

b. Le banquier n'est pas caution. Il est indispensable que le transfert en douane soit effectué régulièrement, sinon le banquier a tout à redouter de la douane, et même de la caution, puisque nous venons de voir que celle-ci peut, le cas échéant, se trouver subrogée au privilège de la douane.

En outre, dans cette hypothèse, le banquier devient, au regard de la douane, propriétaire de marchandises en entrepôt fictif. Il a donc à se préoccuper d'obtenir la caution d'une tierce personne. La caution dont bénéficiait le propriétaire originaire de la marchandise reste, en effet, sauf convention nouvelle, limitée aux engagements de ce même propriétaire. C'est au banquier d'apprécier si, en raison de cette formalité, il doit soit se contenter d'un gage imparfaitement établi, soit même renoncer à traiter l'opération d'avances sur marchandises.

Il est bien entendu que tout ce qui précède vise uniquement les rapports du banquier et de la douane, sans pré-

judice des mesures indispensables à établir la validité du nantissement à l'égard des tiers, notamment : bail au nom du banquier, si les locaux ne lui appartiennent pas ; apposition d'un écriteau pour assurer la publicité du gage ; signature de conventions, etc...

§ 2. — MARCHANDISES DÉPOSÉES DANS LES MAGASINS GÉNÉRAUX.

Nous avons traité des marchandises déposées dans les magasins généraux faisant fonction d'entrepôt réel. Il s'agit exclusivement maintenant de marchandises ayant acquitté les droits de douane ou n'y étant pas soumises, déposées dans les magasins généraux. Dans ce cas, le magasinier général joue le même rôle qu'un magasinier particulier : le débiteur est dessaisi ; le magasinier général détient pour le compte du créancier. Néanmoins, la législation spéciale des magasins généraux est susceptible de modifier les formes du dépôt. C'est à ce titre que nous en faisons une étude spéciale.

1. *Marchandises déposées dans les magasins généraux, sous simple reçu.* — Il s'agit d'un reçu timbré à 0 fr. 10, non négociable, qui constate simplement la prise en charge des marchandises par le magasinier général. On appelle encore ce reçu : bulletin d'entrée, bulletin de magasin, bulletin de dépôt, et, le plus souvent : « récépissé non transmissible ». L'emploi en est relativement peu fréquent ; les parties n'ont pas intérêt à immobiliser définitivement la marchandise.

La marchandise doit entrer dans les magasins généraux au nom du banquier et être inscrite comme telle sur les registres.

Si elle était primitivement entrée au nom du client, elle devrait être transférée au nom du banquier ; ce transfert opère tout à la fois : transmission du droit et publicité à l'égard des tiers.

Le récépissé non transmissible est, comme le récépissé négociable, détaché d'un registre à souche ; mais, à la différence du récépissé négociable, un certain nombre de bulletins portant « bon à livrer » sont annexés au récépissé non transmissible ; ils permettent le *retrait sans frais de la marchandise par lots*. C'est cette faculté de sortie partielle qui justifie l'emploi des reçus de cette nature.

Il est presque superflu d'ajouter maintenant que le banquier au nom de qui les marchandises ont été inscrites ou transférées a seul qualité pour signer les « bons à livrer ». Dans ses rapports avec son client, l'étendue de son droit de gage est précisée par des conventions régulières ou même simplement par un échange de correspondance.

2. *Marchandises déposées dans les magasins généraux sous récépissé négociable, warrant non utilisé.* Un warrant est toujours joint à ce récépissé ; mais il peut arriver que le warrant ne soit pas utilisé. La marchandise, par exemple, ne peut pas être warrantée parce qu'elle est destinée à être vendue par lots ; il a été en effet jugé que le retrait partiel de marchandises warrantées n'est pas possible (1). La doctrine n'est cependant pas unanime sur ce point (2). Il est au moins certain que le retrait partiel ne serait possible que du consentement exprès du porteur de warrant, et on peut dire par conséquent que le fait de warranter des marchandises crée sinon une impossibilité absolue, au moins une sérieuse difficulté pour en opérer le retrait partiel ; c'est la raison d'être des avances sur récépissés.

De ce que la loi, en scindant le récépissé et le warrant, a donné la possibilité de faire séparément usage du droit

(1) Paris, Trib. de commerce, 5 avril 1877. — Marseille, Trib. de commerce 9 octobre 1881.

(2) Pour la possibilité du retrait partiel : Lyon-Caen et Renault, *Traité de droit commercial*, t. III, n° 356. En sens contraire, Thaller, *Traité élémentaire de droit commercial*, chap. IX, 5^e partie, n° 1403.

de gage et du droit de propriété, il ne s'ensuit pas que le titre qui incorpore le droit de propriété ne puisse lui-même servir à constituer un droit de gage ; le droit de gage n'étant en somme qu'un démembrement du droit de propriété.

Le warrant restant attaché au récépissé de dépôt, le détenteur de ce récépissé n'a pas à en craindre l'usage frauduleux.

A. Le récépissé est établi ou transféré au nom du client. — En pareil cas, le récépissé doit être endossé au banquier « valeur en nantissement ».

L'endossement du récépissé de dépôt « valeur en nantissement » suffit-il à établir indiscutablement le droit de gage ?

1. *Entre les parties*, nous croyons utile de recourir à l'échange d'une correspondance. Le warrant énonce suffisamment le montant de l'avance, et spécifie exactement que les marchandises s'appliquent à la garantie de cette avance. Quelle que soit, au contraire, la forme de l'endos d'un récépissé donné en nantissement, ces indications ne sauraient figurer sur le titre lui-même. On pourrait, il est vrai, motiver l'endos avec plus de détails, et inscrire par exemple : « valeur en nantissement de l'avance de x francs, consentie dans telles conditions »... Mais, comme le récépissé est appelé à circuler, il y aurait souvent de très graves inconvénients à donner une pareille publicité à des conventions sur lesquelles le banquier et son client ont intérêt à garder le secret.

Il importe donc de déterminer exactement, par un échange de correspondance, à quels engagements et à quels chiffres d'engagements le nantissement sur récépissé doit s'étendre. Cette lettre pourrait être ainsi conçue : « Je vous remets les récépissés n^{os} ..... auxquels les warrants inutilisés restent attachés, et je déclare appliquer ces récépissés par privilège au remboursement des sommes que je vous dois actuellement, ou que je pourrai vous devoir... », et ici, spécifier les engagements garan-

lis. Il sera, comme toujours en matière commerciale, accusé réception de cette lettre en des termes qui en reproduisent autant que possible la teneur exacte ou tout au moins le sens.

Cet échange de correspondance est évidemment moins une condition requise pour l'existence et la validité du gage, que pour la facilité de la preuve. Aux termes de l'article 91 du Code de commerce, cette preuve pourrait se faire même par témoins ; mais il tombe sous le sens, qu'en matière d'opérations de banque, ordinairement nombreuses et suivies, il importe de préciser à chacune son étendue et sa portée.

2. *A l'égard des tiers.* L'endos du récépissé de dépôt et la remise du titre opèrent dessaisissement du débiteur. La marchandise ne sera remise que contre titre ; le droit de gage du porteur est donc de ce chef suffisamment établi.

On a pu se demander si les tiers créanciers du propriétaire de la marchandise étaient fondés à faire, entre les mains du magasinier général, *opposition à la délivrance*.

Nous admettons la possibilité de faire, dans tous les cas, opposition à la délivrance des marchandises déposées dans les magasins généraux, ou au paiement de la soulte du prix de vente, si ces marchandises ont été warrantées, et réalisées sur les poursuites et diligences du porteur du warrant. Adopter la solution contraire et limiter la possibilité de l'opposition aux cas de perte du récépissé et de faillite du porteur, serait étendre à un titre à ordre, qui n'est pas un effet de commerce, les dispositions de l'article 119, qui est spécial au contrat de change.

La possibilité de l'opposition étant ainsi admise, toute la question se ramène à savoir si elle a été pratiquée antérieurement ou postérieurement à l'endos, en d'autres termes, si, au moment de l'endos, le débiteur avait la libre disposition des marchandises et par suite

du récépissé. On doit dès lors attacher une importance capitale à la date de l'endos. Le moyen de faire connaître indiscutablement à tous les tiers intéressés que la marchandise sous récépissé a été donnée en gage, sera de faire transcrire l'endos de nantissement sur les registres du magasinier général, comme s'il s'agissait d'un warrant (1).

Il est certain que cette transcription aurait l'avantage de fixer la date où les marchandises cessent de faire partie de l'actif du déposant et, par conséquent, de rendre inefficaces les oppositions que ses créanciers pourraient faire postérieurement. Comme, dans le droit des faillites, la date de constitution du nantissement est d'une importance capitale, nous n'hésitons pas à conseiller la transcription de la cession des récépissés à titre de gage.

En sens inverse, il est évident qu'un banquier ne devrait pas accepter de récépissés de dépôt en nantissement, sans s'assurer au préalable qu'il n'a été mis aucune opposition entre les mains du magasinier général.

Fractionnement des sorties ou livraisons. — Puisque nous avons considéré l'avance sur récépissés négociables comme destinée ordinairement à rendre plus simples et moins coûteuses les formalités de retraits partiels de la marchandise, voyons comment doivent s'effectuer ces sorties.

C'est le banquier seul qui aura qualité pour autoriser le magasinier général à se dessaisir de la marchandise. Mais ici, contrairement à ce qui se passe en matière de « récépissés non transmissibles », la simple remise au magasinier d'un « bon de sortie » ou « bon à livrer » signé du banquier ne saurait suffire. Le magasinier doit au titre ; si le titre n'est pas modifié à la suite de chaque

1. Ce droit est d'ailleurs reconnu d'une façon absolue par l'article 16 du décret du 12 mars 1859 : « *Tout cessionnaire du récépissé ou du warrant peut exiger la transcription sur les registres à souche dont ils sont extraits, de l'endossement fait à son profit avec indication de son domicile.* »

livraison, il continuera à donner aux endossataires subséquents soit du récépissé, soit même du warrant, le droit d'exiger la livraison des marchandises mentionnées sur le titre ou leur réalisation aux enchères publiques.

D'autre part, étant donné que l'endossement des récépissés n'est pas obligatoirement soumis à la transcription sur les registres du magasinier, ce dernier ignore quel est le véritable ayant droit sur la marchandise, si la remise des bous de livraison partielle n'est pas appuyée de la présentation du récépissé de dépôt.

Il faut donc : 1° que le récépissé soit présenté au magasinier général ;

2° Que le magasinier général annule ce récépissé et en délivre un autre, sur lequel il ne mentionne que les marchandises restant dans les magasins généraux. L'établissement de ce nouveau titre en remplacement partiel de l'ancien est moins coûteux que s'il s'agissait d'un warrant ; il permet d'économiser la différence entre le droit de timbre fixe de 0 fr. 60 auquel est assujéti le récépissé et le droit de timbre proportionnel de 0 fr. 05 p. 100 qui frappe le warrant ; un nouveau titre, quel qu'il soit, ne peut évidemment pas bénéficier du droit de timbre acquitté par le titre antérieur qu'il remplace.

Généralement, le magasinier général se contente de mentionner le retrait partiel sur le récépissé, sur le warrant et sur la souche de l'un et l'autre titre. La mention du retrait sur le warrant, même non utilisé, a pour but d'éviter l'usage frauduleux qui pourrait être fait postérieurement du titre, dont les mentions relatives à la quantité des marchandises se trouvent inexactes, par suite du retrait partiel.

Enfin, en prévision de réalisations partielles de marchandises portées sur un seul et même récépissé, il est toujours possible de mettre à profit l'article 15 du décret du 12 mars 1859 : « à toute réquisition du porteur du récépissé et du warrant réunis, la marchandise déposée

doit être fractionnée en autant de lots qu'il lui conviendra, et le titre primitif remplacé par autant de récépissés et de warrants qu'il y aura de lots ». Dans cette hypothèse, comme dans celle où le magasinier général a établi, après retrait partiel, un titre nouveau, le banquier ne manquera pas de procéder à un nouvel échange de correspondance avec son client, pour rectifier les numéros des récépissés. Si la remise des récépissés précédents a été constatée par conventions, il est indispensable de procéder à la signature de nouveaux actes : on ne saurait se contenter de rectifier les premières conventions : d'une part, la date de l'endos des récépissés nouveaux ne concorderait plus avec celle de l'acte : en second lieu, on s'exposerait à une amende de 62 fr. 50 décimes compris pour avoir contrevenu aux dispositions de l'article 23 de la loi du 13 brumaire an VII interdisant de faire deux actes sur la même feuille de papier timbré, et par conséquent de modifier les clauses essentielles d'un acte après sa signature (1).

B. Le récépissé est établi directement au nom du banquier. — Le cas est beaucoup plus simple que le précédent.

Il ne peut plus s'agir d'endos en nantissement : le banquier est le déposant originaire.

Le droit de gage est établi, entre les parties, par un échange de correspondance constatant que les marchandises déposées dans tels magasins généraux, sous récépissés n^{os}..., appartiennent en fait à M. X..., mais sont affectées par lui à la garantie de tels engagements qu'il a ou qu'il pourra avoir avec M. Z... (banquier). Ici encore, c'est moins une condition requise pour l'existence et la validité du gage, que pour la facilité de la preuve.

1. Cette remarque s'applique également aux conventions de comptes courants garantis par des titres, aux conventions d'avances sur titres, etc... Nous avons pu constater fréquemment que la disposition de l'article 23 de la loi du 13 brumaire an VII était aisément perdue de vue : par exemple, lorsqu'un titre remis en nantissement est amorti, on est en contravention avec la loi en remplaçant simplement, sur les conventions, le numéro du titre sorti par celui du titre de même nature qui lui est substitué.

À l'égard des tiers, le dépôt dans les magasins généraux a opéré dessaisissement du débiteur; le droit de gage du banquier créancier-gagiste est suffisamment établi. Aucune opposition de la part des tiers créanciers du débiteur gagiste n'est à redouter, puisque, dès le début, la marchandise a été inscrite au nom du banquier, sur les registres du magasin général.

Les conditions du fractionnement des sorties sont celles qui ont été exposées plus haut.

3. *Avances sur récépissés de dépôt, les warrants ayant été négociés séparément.* — La réserve d'une marge libre sur la valeur des marchandises est une des principales conditions qui rendent les warrants bancables. Le pourcentage imposé est souvent peu élevé, ainsi qu'il résulte du tableau annexé au chapitre de l'Escompte des warrants. Les banques particulières, qui n'ont pas des règlements aussi absolus que ceux de la Banque de France, avancent couramment de nouvelles sommes sur les récépissés eux-mêmes.

Pour prendre un exemple, supposons un warrant de 80 francs allérent à des cafés. Comme la proportion est fixée à 80 p. 100 de la marchandise, le récépissé représente la différence, soit 20 francs. Dans certains commerces, cette différence, en raison de l'importance des stocks, arrive à représenter des sommes considérables. Il est peu de commerçants qui, par leurs propres ressources, pourraient assumer la charge d'aussi lourdes immobilisations. C'est le cas notamment du commerce d'importation des cafés au Havre.

Le crédit de banque, sous la forme d'avances sur récépissés, dont les warrants ont été préalablement négociés, intervient alors. Les banques font de nouvelles avances sur les récépissés eux-mêmes, dans une proportion de 75 à 80 p. 100.

Si on prend le même exemple que précédemment, en

mettant l'avance à 75 p. 100, on trouvera que le banquier avance à nouveau : 15 francs, et si on additionne l'escompte du warrant, 80 p. 100, et l'avance sur récépissé, 15 p. 100, on arrive à un total représentant 95 p. 100 de la valeur des marchandises.

A considérer l'opération en bloc :

1° La garantie diminue sensiblement ;

2° Une seule partie en est mobilisable ; l'avance sur récépissé est une opération ajoutant seulement une garantie au crédit complémentaire.

On peut envisager aussi le cas où, contrairement à l'exemple précédent, le banquier qui avance sur récépissés et le banquier qui a escompté les warrants sont deux personnes distinctes.

Le droit de l'escompteur du warrant s'exerce par privilège à celui du porteur du récépissé à titre de créancier gagiste. Ce sont bien deux droits de gage, mais l'un s'exerce antérieurement et par privilège à l'autre. « Le créancier (*porteur du warrant*) est payé de sa créance sur le prix, directement et sans formalité de justice par privilège et préférence à tous créanciers.... » (Art. 8 loi du 28 mai 1858.)

Que l'escompteur du warrant et le porteur du récépissé à titre de gage soient une seule et même personne ou deux personnes distinctes, il y a le même intérêt que précédemment à faire transcrire sur les registres du magasinier général l'endos du récépissé à titre de nantissement.

Supposons enfin que le bénéficiaire du warrant étant remboursé, son recours soit écarté. Nous ne croyons pas que le porteur du récépissé puisse agir pour réaliser les marchandises, comme s'il était cessionnaire à titre de propriété. Ce ne sont pas, sans doute, les dispositions de la loi de 1858 relatives à la réalisation des marchandises warrantées qui lui sont applicables ; mais il reste soumis

aux formalités de l'article 93 du Code de commerce relatives à la réalisation du gage — c'est à dire qu'il ne peut pas s'approprier purement et simplement les marchandises. Il est soumis au droit commun des créanciers gagistes en matière commerciale.

Section III. — PARTICULARITÉS RELATIVES A CERTAINES MARCHANDISES PLACÉES SOUS LE CONTRÔLE DE LA RÉGIE

§ 1. — DU PRIVILÈGE DE LA RÉGIE.

« La Régie aura privilège et préférence à tous les créanciers sur les meubles et effets mobiliers des redevables pour les droits. » (Décret du 1^{er} germinal an XIII, art. 17.)

Nature et étendue du privilège de la Régie. — Le privilège de la Régie des Contributions Indirectes est, comme celui de la Douane, un *privilège général mobilier*; tout l'actif mobilier du redevable se trouve grevé, sans que la Régie, comme la Douane, soit tenue de faire une distinction entre les marchandises à l'occasion desquelles le droit est dû et celles qui sont régulièrement entreposées et conservées.

Une première restriction est apportée à ce privilège, par l'article 8 de la loi du 28 mai 1858: « Le créancier porteur du warrant est payé de sa créance sur le prix... par privilège et préférence à tous créanciers, sans autre déduction que celle: 1^{re} *des contributions indirectes*, des taxes d'octroi et des droits de douane *dus par la marchandise...* » Nous ne nous arrêterons pas autrement sur cette question, qui donne lieu aux mêmes solutions qu'en matière de régime douanier.

Une seconde restriction au privilège de la Régie est la conséquence même de l'article 17 du décret du 1^{er} germinal an XIII. Le privilège garantit uniquement les droits; au contraire de ce qui se passe en matière de douanes, *il ne*

garantit pas le paiement des amendes. Mais il faut remarquer que :

1^{re} Dans certains cas, le contribuable est passible non pas d'une amende, mais du double ou du quadruple droit convert dès lors par le privilège mobilier ; à titre d'exemple, nous citerons l'article 4 du décret du 19 janvier 1900 : « les acquits à caution doivent, sous peine de paiement du quadruple des droits... être apurés dans un délai de trois mois... »

2^{re} Dans certains cas, en prononçant une amende, la loi prononce également la confiscation de la marchandise, tel l'article 1^{er} de la loi du 28 février 1872 qui, après avoir réglementé les déclarations exigées avant l'enlèvement des boissons, décide que : « les contraventions... seront punies de confiscation des boissons, et d'une amende de 500 à 5 000 francs... ».

Or, si on considère que l'alcool est frappé d'un droit qui, à lui seul, représente trois fois au moins la valeur marchande du produit, on peut se demander quel stock il faudrait accumuler pour répondre du paiement du quadruple droit exigible sur un nombre relativement restreint d'hectolitres.

De plus, si la Régie n'est pas privilégiée pour le recouvrement des amendes, il est à craindre tout au moins qu'elle ne provoque la suspension de paiement du redevable, en poursuivant impitoyablement la rentrée des sommes dues pour amendes et dont le montant est toujours exorbitant.

Cette restriction du privilège de la Régie est donc, en fait, illusoire.

Avances sur marchandises soumises au contrôle de la Régie. — Parmi les produits soumis au contrôle permanent de la Régie, il en est qui font l'objet de transactions actives et suivies. Ce sont les *alcools* et les *sucres*. Pour eux, comme pour les blés, les colons, les cafés et autres produits de consommation courante, la constitution des

stocks nécessaires à l'alimentation du marché provoque des immobilisations de capitaux que le commerce ne saurait supporter. En outre, pour les sucres spécialement, la fabrication doit être terminée dans un très court espace de temps, six semaines au maximum, alors que l'écoulement n'en peut se faire que progressivement, en attendant la campagne suivante.

Le concours de la banque, sous forme d'avances sur marchandises ou d'escomptes de warrants, est pour ainsi dire indispensable au commerce des sucres et à celui des alcools. Mais, en raison de l'étendue du privilège de la Régie, la prudence commande impérieusement au banquier de veiller à ce que son droit de gage ne soit à aucun moment gêné par l'exercice de ce privilège. Les mesures à prendre varient suivant le régime fiscal auquel sont soumises l'une et l'autre de ces marchandises : nous allons examiner aussi brièvement que possible le régime des alcools et celui des sucres.

§ 2. — RÉGIME DES ALCOOLS.

Quotité de l'impôt. Les alcools sont imposés en France :

1° D'un *droit général de consommation* de 220 francs par hectolitre d'alcool pur :

2° D'un *droit d'entrée*, dans les villes de 1000 habitants et au-dessus : le montant de cette taxe varie selon l'importance des villes, que le décret du 12 février 1870 a réparties en 6 catégories :

3° D'un *droit d'octroi*, dans les villes soumises à ce régime : cette taxe, variable avec les localités, peut aller jusqu'au double du droit d'entrée, décimes compris, exception faite pour la Ville de Paris, où le droit d'octroi est de 165 francs l'.

1) Les *alcools dénaturés* ne sont frappés que d'une taxe de dénaturaison : ils sont exempts de droits d'octroi.

Les *alcools exportés* sont exempts d'impôt.

Contrôle de la Régie. — La Régie constate la production de l'alcool chez les fabricants ou bouilleurs de profession, et en surveille la circulation chez les marchands en gros, chez les débiteurs, jusqu'au consommateur. Ce n'est en réalité que le débiteur ou plutôt le consommateur qui supporte les droits, les marchands en gros étant *entrepôtsitaires*, c'est-à-dire comptables de l'alcool qu'ils détiennent.

Le contrôle pratiqué par la Régie sur le commerce des alcools s'appelle *recensement* pour les négociants en gros, et *exercice* pour les détaillants. Il porte d'une façon générale sur la constatation des entrées et des sorties et sur l'inventaire des existences en magasin chez les assujettis.

Le fonctionnement ordinaire du compte d'un négociant en gros le constitue débiteur envers la Régie, suivant un arrêté établi tous les dix jours et comportant comme écritures préalables : au crédit, les sorties régulièrement déclarées à la Régie ; au débit, les existences en magasin lors du recensement précédent, plus les entrées effectuées depuis. La balance doit donner un solde égal aux existences en magasin ; tout *manquant* est immédiatement imposable, sous bénéfice d'une déduction de 7 p. 100 par an pour ouillage, coulage, évaporation.

Circulation des alcools. — Les alcools ne peuvent circuler, quel que soit leur lieu de destination, sans être accompagnés d'un *titre de mouvement* appelé *expédition*.

Il y a trois principales sortes d'expéditions : le *congé*, l'*acquit à caution* et le *bulletin d'entrepôt*.

L'*acquit à caution* (1) suppose des droits non encore

(1) L'article 23 de la loi du 31 mars 1903 a créé deux sortes de titres de mouvement : 1° l'*acquit* et le *congé roses*, communs à la généralité des spiritueux, quelle qu'en soit la provenance et quelle que soit la matière dont ils sont extraits : eaux-de-vie de vin, trois-six de betterave ; 2° l'*acquit* et le *congé blancs*, réservés aux alcools naturels provenant de substances déterminées. L'*acquit* et le *congé blancs* ne sont pas obligatoires pour ces produits : la Régie n'est d'ailleurs autorisée à en délivrer que pour ceux des

liquides ; il doit être apuré dans un délai déterminé, soit par l'entrée dans un nouvel entrepôt, soit par le paiement des droits, soit par l'exportation.

Quelle que soit la qualité du destinataire, l'acquit à caution est nécessaire pour tous les envois à destination :

1^{re} Des villes de 4000 habitants et plus, parce qu'il y a lieu de percevoir un droit d'entrée en même temps que le droit de consommation ;

2^{re} Des communes, quelle qu'en soit la population, où il existe une taxe d'octroi sur les alcools, l'Administration de l'Octroi étant alors chargée de la perception simultanée des droits de consommation, d'entrée et d'octroi.

Quel que soit le lieu de destination, l'acquit à caution est nécessaire pour tous les envois aux marchands en gros et aux détaillants.

Le *congé* suppose le paiement préalable des droits. Il est utilisé dans les cas d'envoi à un simple particulier résidant dans une localité autre que celles qui viennent d'être mentionnées.

Le *bulletin d'entrepôt*, autre sorte d'expédition, est destiné à accompagner les alcools qui doivent être pris en charge dans un entrepôt où ils arrivent en crédit de droit. On entend ici par *entrepôt*, non seulement les magasins généraux, tels ceux de Saint-Ouen, placés sous la surveillance de la Régie, mais encore tout magasin dans lequel on déclare vouloir établir un dépôt. En outre de la déclaration d'entrepôt avant introduction des alcools, l'entrepositaire doit se soumettre aux obligations générales relatives au libre exercice des commis de la Régie ; il doit encore, dans les villes de plus de 4000 habitants, fournir une caution responsable des droits géné-

spécieux dont elle est en mesure de certifier l'origine. Les spiritueux pris en charge sous ce régime ne peuvent être l'objet d'aucun coupage avec d'autres spiritueux provenant du compte général, ni d'aucune addition de substances propres à en modifier la composition ou le goût ; ils sont suivis en compte spécial. Ces titres comportent un bulletin, conservé par le destinataire et constituant pour lui un *certificat d'origine*.

raux et locaux. Cette caution peut être la même pour les acquits.

Paiement des droits. La Régie n'accorde pas de crédit de droits pour les alcools, comme elle le fait pour les sucres, par exemple. Les droits sont toujours payables au comptant, jamais à terme. Ils sont payés tantôt à l'enlèvement de la marchandise, tantôt à l'arrivée à destination, suivant la nature du titre de mouvement qui doit accompagner les alcools. Ce ne sont là que de rapides données sur le régime des alcools ; nous aurons à y revenir lorsque nous étudierons spécialement les Cautions de banque. Nous en retiendrons, pour le moment, que la Régie exerce une surveillance dont le banquier bénéficie, lui aussi, lorsqu'il est créancier gagiste ; le carnet de la Régie, notamment, lui permet de se rendre compte à tout moment des existences en magasin.

Il ne faut pas oublier que le privilège de la Régie est un privilège général mobilier ; il grève tout l'avoir mobilier du redevable, y compris par conséquent tout le stock d'alcools inscrits au nom de ce redevable. Le banquier a un intérêt de premier ordre à être en nom au regard de la Régie. Outre les mesures à prendre pour assurer l'établissement régulier du gage, suivant l'endroit où la marchandise doit être déposée, le banquier doit exiger de son client qu'il réclame le *transfert* des alcools à son nom à lui banquier. Le bulletin de transfert est habituellement ainsi libellé :

Le..... 190... à..... heures du..... matin ou soir, M..... demeurant à..... a déclaré vouloir transférer de son compte à celui de N....., ... fûts d'alcool, N^{os}..... et marqués, renfermant..... hectolitres d'alcool de..... nature, désignés à la souche du registre, et provenant de.....

Les quantités des dites eaux-de-vie ont été reconnues par la vérification des employés, et être de....., dont le compte de N..... sera chargé.

Signé Le Chef du poste :

Si les alcools sont déposés dans des magasins généraux servant en même temps d'entrepôt réel placé sous la surveillance permanente de la Régie, les escomptes de warrants et les avances sur récépissés se traiteront dans des conditions absolument semblables à celles qui ont été exposées au § 1^{er} de la 2^e section de ce chapitre : « Marchandises en douane ».

§ 3. — RÉGIME DES SUCRES.

La Convention de Bruxelles, signée le 5 mars 1902 par les représentants de l'Allemagne, de l'Autriche-Hongrie, de la Belgique, de l'Espagne, de la France, de la Grande-Bretagne, de l'Italie, des Pays-Bas et de la Suède, a eu pour objet « de faire disparaître les artifices de législation qui, tout en provoquant un abaissement exceptionnel des prix du sucre sur les grands marchés de consommation, se traduisaient par un renchérissement de la marchandise dans les pays de production » (1).

La mise en application de cette Convention, après ratification par les Chambres le 27 janvier 1903, a nécessité le remaniement de notre législation fiscale :

La loi du 28 janvier 1903, complétée par les articles 32 à 35 de la loi de finances du 31 mars 1903, a réglementé *le mode d'exercice* applicable aux *Fabriques de sucres* à partir du 1^{er} septembre 1903. En fait, la France est revenue au système adopté pendant les campagnes de 1880-1881 à 1884-1885, système qui, reposant exclusivement sur des considérations fiscales, « ne comportait l'allocation d'aucun de ces avantages directs ou indirects, d'aucune de ces primes ouvertes ou déguisées, que la Convention sucrière a entendu proscrire (2) ».

Sur l'avis de la Commission permanente internationale

1. Circulaire de la Direction générale des Contributions indirectes, du 20 juillet 1903, n^o 532.

(2. Même circulaire).

instituée par l'article 7 de la Convention de Bruxelles, le régime des *Raffineries* a été ensuite modifié, lui aussi, par la loi du 9 juillet 1901. « Le précédent système laissait en dehors de tout contrôle le déchet forfaitaire de 1 1/2 p. 100 qui est alloué sur le titrage des sucres bruts introduits dans les raffineries au moment où, préalablement à cette introduction, s'effectue la liquidation de l'impôt. Cette loi a essentiellement pour objet de reporter à la sortie des raffineries, le moment où les droits sont définitivement constatés d'après la nature et le poids des produits livrés à la consommation (1). »

Quotité de l'impôt. — « Les droits sur les sucres de toute origine livrés à la consommation sont ramenés aux taux ci-après fixés, décimes compris : sucres bruts et raffinés, 25 francs par 100 kilogrammes de sucre raffiné ; sucres candis, 26 fr. 75 par 100 kilogrammes de poids effectif » (art. 1^{er}, Loi du 28 janvier 1903).

Cette loi du 28 janvier 1903 a supprimé la prime à la fabrication ou *prime indirecte* résultant « des dispositions antérieures qui avaient organisé la prise en charge du sucre imposable dans les fabriques, d'après le poids des betteraves mises en œuvre, et qui avaient accordé le bénéfice d'une immunité d'impôt aux sucres représentant les excédents de rendement ou des déchets de fabrication » (art. 5, 5^e alinéa). Elle a remis en vigueur « les dispositions légales antérieures à la loi de 1884 qui ont réglé la *tenue des comptes dans les fabriques* et la prise en charge de la production effective, avec un minimum de rendement basé sur le volume et la densité des jus reconnus avant la défécation » (art. 5, 6^e alinéa).

Elle a supprimé également la *prime à l'exportation*, établie par l'article 1^{er} de la loi du 7 avril 1897, et, comme conséquence, ramené de 4 francs à 2 francs le *droit de*

(1) Circulaire n° 575 du 18 août 1901.

raffinage, et supprimé le droit de fabrication de 1 franc sur les sucres non raffinés, consommés à l'intérieur; ces deux droits étaient précédemment destinés à assurer le service des primes à l'exportation.

Circulation des sucres. — Les sucres peuvent être dirigés *en suspension du paiement du droit* soit sur d'autres fabriques, soit sur des entrepôts réels, soit à destination de l'étranger. Ils doivent toujours être accompagnés d'un titre de mouvement : *acquît à caution, laissez-passer*. Sans nous arrêter à la distinction des cas dans lesquels l'un ou l'autre de ces titres doit être employé, nous dirons que :

1° Les sucres voyageant de la fabrique à la raffinerie, pour bénéficier de la détaxe de distance dont il sera parlé plus loin, sont toujours accompagnés d'un acquît à caution;

2° L'acquît à caution ne suppose pas nécessairement que le droit de 25 francs n'a pas encore été payé; il accompagne parfois des sucres déjà libérés de l'impôt;

3° La décharge de l'acquît à caution n'a lieu qu'après représentation des sucres; la peine encourue en cas de non rapport du certificat de décharge est du simple droit, à titre d'amende, si les sucres étaient libérés d'impôt; elle est du double droit, si les sucres n'étaient pas libérés.

Païement du droit. — Le paiement du droit peut avoir lieu soit au comptant, soit à terme, au seul gré du receveur principal de la circonscription. De toutes façons, la marchandise ne peut être enlevée pour être livrée à la consommation, qu'autant que ce paiement a été fait ou que le redevable a donné garantie suffisante de son acquittement.

Pour ne pas entraver les opérations des fabricants, notamment de ceux qui ne sont pas à proximité d'une recette, les redevables peuvent être admis par le receveur principal de leur circonscription au bénéfice d'un *crédit*

d'enlèvement ou faculté de souscrire une *soumission cautionnée*, garantissant pour une période déterminée le montant des droits qui pourront devenir exigibles. Le crédit d'enlèvement permet aux industriels de ne régler que trois fois par mois, soit en numéraire, soit en traites cautionnées, les droits dont ils sont redevables; dans la limite du chiffre du crédit concédé, ils peuvent faire sortir leurs produits sans avoir à fournir de justifications spéciales du paiement préalable de l'impôt.

Le paiement en *traites cautionnées*, à quatre mois d'échéance, ne suppose pas nécessairement un crédit spécial d'enlèvement. Nous en parlerons plus longuement à la V^e Partie de cet ouvrage, dans l'étude des *Cautions de Banque*; nous nous contenterons de signaler ici qu'il ne faut pas confondre ces *traites* cautionnées avec les *obligations* cautionnées dont il sera fait mention plus loin.

Admission temporaire. — « D'une manière générale, l'admission temporaire est la faculté donnée aux redevables de recevoir, sans acquittement de l'impôt, des matières qu'ils s'engagent à exporter ou à mettre en entrepôt dans un délai déterminé, après leur avoir fait subir une transformation. » (Circ. 532 déjà citée. En l'espèce, la transformation dont il s'agit est le raffinage.

La loi du 28 janvier 1903 a maintenu le régime de l'admission temporaire pour les sucres bruts indigènes ou coloniaux français de toutes qualités et pour les sucres bruts étrangers de provenance extra-européenne. Les intérêts du Trésor sont sauvegardés par la souscription d'*obligations cautionnées*, qui doivent être *apurées dans un délai de deux mois*, soit par la représentation de certificats d'exportation ou d'entrée en entrepôt, soit par le paiement en numéraire avec intérêt à 3 p. 100 à dater de la soumission.

A titre exceptionnel, la loi du 9 juillet 1904, article 5,

décide que « les obligations cautionnées garantissant les droits sur les sucres bruts destinés aux raffineries peuvent être souscrites soit à un mois de terme sans intérêt, soit à quatre mois, avec intérêt à compter de l'expiration du premier mois », « Il convient de remarquer, dit la Circulaire 575, que cette disposition ne vise que les obligations cautionnées souscrites pour les sucres dirigés sur les raffineries; elle ne s'applique dès lors pas aux traites souscrites par d'autres redevables que les raffineurs... »

Il est intéressant de retenir que les certificats constatant l'exportation de sucres raffinés continuent à être regus à l'apurement des obligations d'admission temporaire, et qu'ils sont munis d'un *coupon* dont la représentation permet au porteur d'être exonéré de la taxe de raffinage dont nous avons déjà parlé, et de la redevance spéciale de 0 fr. 08 par 100 kilogrammes de raffiné, perçue à l'importation et à la sortie des fabriques-raffineries, à titre de frais de surveillance sur les sucres raffinés ou agglomérés de toute forme et de toute origine.

Détaxes de distance. — Dans le but de faciliter aux sucres coloniaux français l'accès de la métropole, comme aussi pour faciliter aux raffineries de l'Océan et de la Méditerranée le travail des sucres indigènes en vue de l'exportation, la loi de 1903 a maintenu les *détaxes de distance*, appelées aussi parfois *primes au cabotage*.

Avant la Convention sucrière de Bruxelles, la détaxe était :

1° Pour les sucres *coloniaux* français importés directement, de 2 fr. 25 par 100 kilogrammes de raffiné pour les colonies de l'Atlantique, et de 2 fr. 50 pour les autres colonies ;

2° De 2 francs par 100 kilogrammes de raffiné, pour les sucres bruts *indigènes* expédiés, *en vue de l'exportation*, à aux raffineries des ports français de l'Atlantique et de la Méditerranée, soit par cabotage, des ports français de

la mer du Nord et de la Manche, sans condition de distance, soit par voie ferrée, à condition que la fabrique soit distante du port, de 250 kilomètres au moins; *b*) aux raffineries de l'intérieur, la distance en ligne droite de la fabrique à la raffinerie devant alors être de 300 kilomètres.

La loi de 1903, tout en maintenant ces détaxes, déclare qu'elles seront allouées « à raison du montant effectif des frais de transport dont il sera justifié, mais sans dépasser les taux précédemment fixés » (art. 3). En fait, les frais de transport pour les sucres de canne sont bien supérieurs au maximum prévu; la détaxe reste donc pour eux ce qu'elle était auparavant; pour les sucres indigènes, elle peut varier d'après les positions respectives des fabriques et des raffineries.

Ces détaxes ne provoquent pour le Trésor aucun mouvement de fonds; elles donnent lieu à l'établissement de *bons de droits*, « transmissibles par voie d'endossement, qui sont reçus comme numéraire, en apurement des obligations d'admission temporaire de sucres indigènes et coloniaux français... Il doit être fait emploi de ces bons de droits dans le délai de deux mois à dater de leur délivrance » (art. 8, Loi du 7 avril 1897).

Surtaxes. — Les sucres étrangers ou exotiques, de toute origine, sont frappés d'une surtaxe de douane de 6 francs par 100 kilogrammes de poids effectif pour les sucres raffinés, les sucres candis et les sucres bruts titrant 98 p. 100 au moins; et de 5 fr. 50 par 100 kilogrammes de poids effectif pour les autres sucres. Cette surtaxe peut être considérée comme prohibitive. En fait, et sauf peut-être de rares exceptions pour les raffineries de la Méditerranée, le sucre étranger n'est pas travaillé en France.

Le plus généralement, le banquier est amené à faire des avances aux courtiers qui achètent les sucres bruts à la

fabrique et les transportent dans un entrepôt général (Paris, Boulogne sur-Mer, Dunkerque,...) en attendant de trouver acheteurs en raffinerie. Pour réduire à leur minimum les frais généraux qui grèvent cette matière première dont la valeur intrinsèque est peu élevée, le transport se fait par voie d'eau; le transport des sucres est un des cas les plus fréquents d'application de ce qui a été dit des avances sur récépissés de batelier.

La marchandise voyage sous le bénéfice d'un acquit à caution, qui sera apuré par la représentation des sucres à l'entrepôt. Aussi, à l'arrivée du chargement à destination, le banquier doit-il veiller non seulement à ce que le débarquement en soit fait dans des conditions telles qu'il ne soit à aucun moment dessaisi de son gage, mais encore à ce que les formalités en régie soient accomplies à son nom, notamment l'inscription sur les sommiers de la Régie.

Nous renvoyons à l'étude des avances sur marchandises en douane, pour tout ce qui a trait à l'escompte de warrants ou aux avances sur récépissés à des sucres déposés dans les entrepôts et magasins généraux placés sous la surveillance permanente de la Régie.

CHAPITRE VIII

DU RÔLE DES MARCHÉS A TERME DANS LES OPÉRATIONS DE BANQUE GAGÉES PAR DES MARCHANDISES.

Section I. — Les Marchés à terme élément de sécurité des opérations de banque gagées par des marchandises.

- § 1. — RISQUES INHÉRENTS AUX AVANCES SUR MARCHANDISES. — Variations de la valeur du gage.
- § 2. — LE MARCHÉ A TERME SUPPRIME LES RISQUES RÉSULTANT DE LA VARIATION DES COURS : 1^o il fournit une base certaine d'évaluation ; 2^o il assure l'écoulement des marchandises en gage ; 3^o il fixe le prix de réalisation ; 4^o en certains cas, il assure le paiement du prix de réalisation.
- § 3. — OPÉRATIONS SUR MARCHANDISES DANS LES PORTS DE TRANSIT.

Section II. — Notions sommaires sur le mécanisme des marchés à terme.

Section I. — LES MARCHÉS A TERME ÉLÉMENT DE SÉCURITÉ DES OPÉRATIONS DE BANQUE GAGÉES PAR DES MARCHANDISES.

- § 1. — RISQUES INHÉRENTS AUX AVANCES SUR MARCHANDISES.

Variations de la valeur du gage. — L'étude des opérations de banque sur marchandises : escomptes de warrants, crédits documentaires, simples avances gagées, n'a été jusqu'ici que le long et laborieux exposé des conditions essentielles de sécurité dans lesquelles les opérations doivent être traitées ; il s'agissait de plier à la rigueur des exigences légales l'infinie variété des besoins.

Nous avons également abordé la question des sécurités

accessoires qui peuvent s'ajouter à l'opération principale : *marge de garantie, dépôt, etc.* Il ne suffit pas, en effet, que le droit soit indiscutable, il faut encore qu'il s'exerce utilement. La valeur du gage est la cause déterminante d'une opération de banque sur marchandises.

S'il était possible de maintenir cette valeur constamment égale, ou d'évaluer exactement le maximum des fluctuations en hausse ou en baisse qu'elle peut subir, nous aurions épuisé la question des opérations de banque gagées par des marchandises. Mais une *valeur* ne pourrait être invariable qu'à condition d'être en dehors du commerce, et ce serait presque une idée en soi contradictoire, car c'est la concurrence de l'offre et de la demande qui détermine les valeurs ; les variations des cours ne pourraient pas non plus faire l'objet de prévisions certaines, les influences qui les déterminent sont trop diverses pour qu'on les puisse clairement saisir. Si donc il est possible de déterminer *a priori* la forme juridique des opérations de banque gagées, de préciser, en droit, les conditions de leur sécurité, on ne peut pas en donner, en fait, une formule générale ; la sécurité de ces opérations ne peut résulter que de l'équivalence constante de la valeur du gage et de la créance garantie.

§ 2. — LES MARCHÉS À TERME PEUVENT SUPPRIMER LE RISQUE INHÉRENT
AUX VARIATIONS DE LA VALEUR DU GAGE.

La spéculation qui crée le risque peut cependant, dans certains cas, le limiter et presque le supprimer. On peut affirmer ce principe : *Les marchés à terme, qui ne sont en somme que la spéculation organisée, apportent aux opérations de banque sur marchandises un précieux élément de sécurité.*

Il n'est pas dans nos intentions de décrire le rôle économique des Bourses de marchandises ; aussi bien l'élément pondérateur apporté par les marchés à terme, leur

influence sur la fixité des cours sont devenus des lieux communs. Nous nous en tiendrons au point de vue très-spécial des opérations de banque gagées par des marchandises susceptibles d'être vendues à terme sur un marché déterminé. Nous sortons du domaine des règles fixes et précises, dont la connaissance est le fondement de l'éducation théorique du banquier, et nous entrons dans l'ordre des faits, dont l'observation peut fournir, à défaut de principes absolus, d'utiles enseignements.

Les marchés à terme sont indépendants de la banque, et, quelle qu'en soit d'ailleurs l'importance, ils n'ont avec ses opérations qu'un rapport indirect. On pourrait exprimer cette idée en disant que les places pourvues d'un marché à terme sont dans une situation économique exceptionnellement favorable aux grandes affaires, et que les banques peuvent en profiter. Jamais plus qu'en cette matière, la diversité des usages n'a rendu difficile l'exposé d'une doctrine d'ensemble.

Pour arriver à la plus claire expression de notre pensée, nous ramènerons à quatre points principaux les rapports des marchés à terme et des opérations de banque gagées par des marchandises :

1^o Les marchés à terme donnent une base certaine d'évaluation ;

2^o Ils fournissent le moyen d'écouler immédiatement les marchandises en gage ;

3^o Ils permettent de fixer, au moment même de l'ouverture de crédit, le prix de réalisation du gage ;

4^o Enfin, en certains cas, ils assurent le paiement du prix de réalisation du gage.

1^o Les marchés à terme fournissent une base certaine d'évaluation des marchandises.

L'expertise des marchandises est une des mesures indispensables qui doivent précéder une ouverture de crédit. Le banquier s'en remet, pour l'évaluation, à une personne qui lui paraît présenter

les meilleures conditions de compétence et d'impartialité, mais il ne peut qu'imparfaitement contrôler par lui-même les renseignements de l'expert. Si, au contraire, les marchandises sont l'objet de transactions suivies, si les cours en sont quotidiennement publiés, la tâche de l'expert se borne à constater les quantités remises en gage ; l'expertise deviendra même inutile si les marchandises sont sous connaissements, puisque le titre fournit par lui-même toutes les indications nécessaires, et que le bénéficiaire du crédit est aussi intéressé que le banquier à la régularité de la livraison au débarquement.

Or, les transactions nombreuses et suivies sur une même marchandise, qui seules sont susceptibles d'en donner le cours réel, sont presque exclusivement le privilège des marchés à terme, et ceci pour deux raisons :

1^{re} *Les marchés à terme centralisent les achats et les ventes, parce qu'ils permettent la constitution des stocks de marchandises.* — Les stocks se sont constitués aux endroits où il se trouvait un marché capable de les absorber, et les approvisionnements se font où résident les stocks. Il paraît difficile de préciser laquelle des deux causes a joué le rôle prépondérant dans la centralisation des transactions, et de déterminer laquelle procède de l'autre ; en outre, il apparaît comme certain que la facilité des communications a singulièrement favorisé l'unification des différents marchés. On observe le même phénomène de centralisation dans le marché des valeurs mobilières ; les Bourses des grandes villes de province, à quelques rares exceptions près, perdent progressivement leur importance ; les valeurs locales elles-mêmes émigrent de leur lieu d'origine, pour trouver un marché sans cesse plus large.

C'est la spéculation, et par conséquent le marché à terme, qui a rendu possibles la centralisation des transactions, l'accumulation des marchandises sur un même point.

a) *Sans l'accumulation des marchandises sur un même*

point, la fluctuation des cours, livrée au hasard des besoins inégaux de la consommation, aurait été un risque permanent que le commerce eût difficilement affronté. On se rend compte que la spéculation, et c'est tout à la fois son danger et son utilité, ne se règle pas rigoureusement sur la consommation : elle crée les cours fictifs qui tempèrent les brusques écarts des cours réels. Cette fonction du marché à terme est trop connue pour que nous jugions utile d'y insister.

b. La spéculation diminue, en les répartissant, les charges qui résultent de la constitution des stocks de marchandises et des immobilisations de capitaux qu'elle entraîne. Cette seconde fonction du marché à terme est moins connue ; elle est cependant essentielle. On s'imaginerait à tort que seuls les commerçants en cafés, par exemple, opèrent sur le marché du Havre ; à la vérité, les professions les plus diverses, les régions les plus différentes fournissent des spéculateurs. On arrive à cette constatation que telle quantité, qui, de prime abord, paraît dépasser outre mesure la faculté d'absorption d'une place, d'une branche déterminée du commerce d'importation, se trouve en somme divisée entre un très grand nombre d'opérateurs. La diffusion des opérations à terme n'est pas toujours apparente : il faut, pour la saisir, pénétrer dans l'intimité de ceux qui opèrent directement sur le marché, qui constituent le noyau des habitués. À côté des courtiers, il y a encore les commissionnaires et toute leur clientèle de joueurs qui gardent l'anonymat. Les commissionnaires sont des unités sur le marché ; mais en réalité ils représentent une multitude d'opérateurs : telle position à la hausse ou à la baisse, qui paraît exorbitante, se répartit en fait entre 150 ou 200 clients du commissionnaire. Le risque s'atténue au fur et à mesure qu'il se divise (1).

(1) Les marchés à terme ont même leurs commis-voyageurs. Nous avons rencontré, dans une ville de province, l'agent d'un commissionnaire sur le

2° *La marchandise traitée à terme, n'étant pas spécialisée avant la livraison, n'est pas soumise à des conditions rigoureuses de qualité pour faire partie du stock négociable.* — Le marché à terme ressemble à un acheteur qui laisserait à son vendeur la faculté de lui livrer telle ou telle qualité d'une marchandise, à condition qu'elle ne soit ni trop supérieure, ni trop inférieure à un type déterminé, autrement dit qu'elle soit comprise entre deux types extrêmes. C'est ce qui distingue la *vente à terme* de la *vente à livrer*, appelée souvent *vente par navire*, dans le commerce d'importation.

L'échéance du contrat est seule déterminée d'avance; le prix ne le sera effectivement qu'au moment de la livraison; mais il a, dès la conclusion du contrat, un élément fixe d'évaluation: le cours de la qualité type, au-dessus ou au-dessous duquel la marchandise sera arbitrée (1). En somme, c'est moins une vente qu'une promesse de vente.

Il n'entre pas dans le cadre de notre étude de préciser la nature juridique d'un semblable contrat; il nous suffit d'arriver à cette conclusion que deux ventes à terme ou deux promesses de 500 sacs de café Santos, par exemple, se valent l'une et l'autre et sont également susceptibles de former la contre-partie d'un achat d'égale quantité. Les transactions n'ont pas lieu sur une marchandise individualisée, mais sur une quantité de marchandise idéale; elles s'ajoutent ou se compensent comme les nombres dans un théorème d'arithmétique. C'est pourquoi, sur un marché à terme, le mouvement des transactions est presque indé-

— marché des sucres de Paris. Les tournées étaient loin d'être infructueuses; quelque paradoxal que ce fût, il recrutait des joueurs même dans la campagne.

L'unité de contrat fixée à un chiffre élevé, pour éloigner la petite épargne de ces dangereuses opérations, n'est plus un frein, grâce aux fractionnements acceptés par certains commissionnaires. C'est évidemment là un des abus du marché à terme; à notre sens, il ne justifie pas cependant les anathèmes dont l'institution elle-même est l'objet et où il y a plus de rhétorique que de vérité.

(1) Cet arbitrage résulte d'une *expertise d'équivalence*. C'est l'expression ordinairement employée. Caisse de liquidation de Roubaix-Tourcoing, art. 5 des Conditions générales, Laines peignées).

lini. Les parties ne considèrent ordinairement pas la livraison comme la fin probable de l'opération ; elles envisagent plutôt une série d'autres contrats qui se dénoueront successivement les uns les autres.

Le marché à terme apparaît donc, à quelque point de vue qu'on se place, comme une source de transactions nombreuses qui déterminent, par voie de conséquence, le cours certain des marchandises traitées.

2° *Les marchés à terme assurent la réalisation facile des marchandises en gage.* — La spéculation est l'aliment indispensable des marchés à terme, mais elle n'en peut être la raison dernière. Il y a nécessairement un moment où s'opère la livraison effective des marchandises ; c'est lorsque les demandes du « *comptant* » se produisent pour répondre aux besoins de la consommation. Les marchés à terme facilitent l'écoulement des marchandises, parce qu'ils sont le rendez-vous commun des importateurs ou producteurs, des spéculateurs et des intermédiaires qui livrent à la consommation. Le grand mouvement des opérations de spéculation attire à lui le mouvement moindre des ordres de la consommation. *Le « terme » supporte le stock, le « comptant » l'épuise.*

3° *Les marchés à terme permettent de fixer, au moment même de la constitution du gage, le prix auquel il sera réalisé.* — La baisse des cours n'atteint pas une marchandise arbitrée à terme ; si l'arbitrage est concomitant à l'ouverture du crédit, la valeur du gage est définitivement fixée. Les marges de garantie ou les dépôts ont encore leur raison d'être, puisque le prix de la vente à terme n'est que théoriquement évalué.

Le cours du terme, nous le savons, s'applique à une marchandise type ; au moment de la livraison effective, la marchandise réelle sera ramenée, par une réduction ou par une augmentation de prix, à la valeur de la qualité

type. C'est en couverture de la réduction possible que la marge ou le dépôt sont exigés. Mais combien moins grand est l'aléa ! Le risque de dépréciation ne porte plus sur l'intégralité de la marchandise, mais seulement sur les différences de qualité.

Il y a en général une limite maxima, au-dessus et au-dessous de laquelle le prix effectif de la marchandise à la livraison ne saurait aller. Certaines qualités de marchandises se trouvent donc exclues des marchés à terme, c'est-à-dire qu'elles ne peuvent être imposées en couverture à la contre-partie du contrat, parce qu'elles sont ou trop supérieures ou trop inférieures au cours coté.

L'arbitrage à terme d'une marchandise en possession du vendeur ou d'une marchandise en cours de route est le contraire d'une spéculation ; le bénéfice est mis à l'abri des conséquences d'une baisse éventuelle. Supposons le cas d'un crédit documentaire sur connaissance à 500 balles de coton low Middling expédiées de la Nouvelle-Orléans, ouvert à X, du Havre, par son banquier. Le marché a été traité par l'importateur au prix de 70, les frais de transport le portent à 75 ; si l'importateur vend à terme 500 balles au cours de 80, il consolide immédiatement un bénéfice de 5 francs. Si, d'autre part, le bénéfice du contrat est transféré au banquier, celui-ci peut considérer comme nul le risque du crédit documentaire ou de l'opération sur marchandises postérieure au débarquement. L'écart de 5 francs entre le prix de revient et le cours de vente peut, suivant les cas, dispenser d'exiger un dépôt supplémentaire. Le risque d'une réduction à l'expertise d'équivalence est couvert.

Nous rappelons l'importance que nous avons attachée, au chapitre consacré à la pratique du crédit documentaire, dans semblables opérations, à la qualité de l'exportateur d'outre-mer ; on fait confiance à sa bonne foi, puisqu'on traite sur une marchandise qu'on n'a pas pu apprécier même sur échantillon.

1° *En certains cas, le marché à terme, par son organisation, assure le paiement du prix de réalisation du gage.* — Si les opérations sur les marchés à terme étaient, à la conclusion de chaque contrat, soumises à l'appréciation réciproque de la solvabilité des parties, le mouvement des transactions serait à chaque instant interrompu. La pure spéculation serait évidemment écartée, mais, ainsi que nous l'avons démontré, la spéculation est indispensable à l'activité des marchés à terme.

En fait, les parties sont rapprochées par un courtier et elles s'ignorent l'une l'autre. Les contrats sont anonymes. S'il en était autrement, la liquidation elle-même des marchés serait impossible : il faut que les contrats aient une égale valeur et se compensent sans qu'on ait à tenir compte de la personnalité des contractants. La série intermédiaire des transactions doit être indifférente, et le contrat se dénouer entre l'acheteur et le vendeur qui, à la liquidation, restent en présence, comme s'ils avaient à l'origine contracté ensemble. Il est de l'essence des marchés à terme que les recours soient limités à chacun des deux réciproquement.

Caisses de liquidation. — On conçoit que la bonne fin de semblables marchés, à savoir l'exécution fidèle des engagements au terme convenu, court un risque considérable, d'autant plus grand que la spéculation est plus intense. C'est pour parer à ce risque que les Caisses de liquidation ont été créées.

La première Caisse de liquidation fut fondée, si nos renseignements sont exacts, au Havre, en 1882 ; le marché du Havre est resté le modèle du fonctionnement de cette institution.

D'autres Caisses de liquidation se sont fondées depuis, à Anvers, Hambourg, Rotterdam, Londres, plus tard à Roubaix.

« La Caisse de liquidation et de garantie des opérations à terme sur marchandises de Roubaix-Tourcoing » est,

avec celle du Havre, la plus solidement organisée. A Anvers, comme sur beaucoup d'autres places, la Caisse de liquidation ne centralise qu'un nombre relativement faible de transactions. Il faut, croyons nous, en chercher la raison dans le frein que les Caisses de liquidation imposent aux audaces de la spéculation. Quand on opère par l'intermédiaire d'une Caisse de liquidation, la nécessité de verser les marges et les dépôts interdit aux contractants les marchés au-dessus de leurs moyens. On pourrait presque formuler ce principe, que la régularité et la sagesse d'un marché sont en raison directe de la prospérité de sa Caisse de liquidation.

Les Caisses de liquidation se portent garantes de l'exécution des marchés qu'elles enregistrent ; plus exactement, elles sont partie principale dans les contrats ; l'acheteur ignore son vendeur et réciproquement, l'un et l'autre ont la Caisse de liquidation comme contre partie. C'est la principale fonction des Caisses de liquidation. La Caisse de liquidation de Roubaix-Tourcoing définit ainsi son but dans l'article I^{er} du règlement :

« La Caisse de liquidation et de garantie des opérations à terme de Roubaix-Tourcoing a pour but de garantir à un vendeur et à un acheteur la bonne exécution des opérations inscrites dans ses livres. »

L'honorabilité des personnes qui dirigent les Caisses de liquidation et leur haute compétence sont une garantie morale absolue pour les contractants ; leur conseil d'administration est composé des premiers négociants ou industriels de la place.

L'obligation à laquelle vendeurs et acheteurs sont tenus de constituer un *original deposit*, avant enregistrement de tout contrat, et de couvrir la Caisse par des versements nouveaux faits à titre de *marge* à chaque variation de cours, constitue, indépendamment du capital social qui se chiffre par plusieurs millions, une garantie matérielle de premier ordre.

Le rôle de la Caisse de liquidation étant ainsi défini, on conçoit que, si un chargement a été arbitré par l'intermédiaire de la Caisse, le banquier, qui détient les documents et qui est appelé par la suite à détenir matériellement la marchandise, n'a plus à s'inquiéter des fluctuations des cours. Non seulement la vente du chargement est assurée à un prix ferme sur une époque déterminée, mais encore le paiement du prix est garanti.

Nous ne pouvons songer à entrer dans le détail du fonctionnement des Caisses de liquidation; si intéressante que soit cette question, elle ne concerne en somme que les banques qui sont à proximité des marchés à terme. Dans un ouvrage qui traite des opérations de banque en général, il faut savoir se restreindre sur les points particuliers. Il nous paraît toutefois essentiel de faire observer que, si le banquier détient les marchandises qui ont fait l'objet des contrats enregistrés par la Caisse de liquidation, le bénéfice de ces contrats reste par contre acquis au client. Si, par la suite, le client vient à suspendre ses paiements ou s'il ne verse pas les marges au fur et à mesure qu'elles sont appelées (ce sont deux cas de résiliation prévus par les règlements), la Caisse exécute d'office le défaillant; elle assure elle-même la contre-partie des marchés, sans se préoccuper de savoir si le défaillant s'était déjà assuré cette contre-partie. En d'autres termes, elle procède d'office à un rachat en Bourse, de façon à *boucler* l'opération, et le banquier n'a aucun moyen d'exiger que les marchandises qu'il détient soient appliquées à cette opération; il se trouve dans la même situation que si la marchandise n'avait pas été arbitrée à terme.

Le banquier devra donc s'assurer le bénéfice des contrats; mais, les contrats n'étant pas transférables parce qu'ils ne sont pas à ordre, il faudra, si l'opération est primitivement inscrite au nom du client, demander à la Caisse de liquidation de l'annuler et de le remplacer par un nouveau contrat identique au précédent quant aux numéros.

prix, quantités et terme, mais cette fois établi au nom du banquier. Que l'importateur tiennne ou non ses engagements, le fait intéresse peu la Caisse de liquidation : elle ne le connaît plus ; elle ne connaît que le banquier titulaire des contrats, qui attendra sans risques l'échéance pour livrer la marchandise à l'acheteur que lui désignera la Caisse de liquidation. Il aura, il est vrai, à assumer le service des marges, mais ce sera une simple formalité, ces marges étant restituées intégralement, dans le cas qui nous occupe, à l'échéance des contrats.

On peut conclure que le rôle des Caisses de liquidation est le complément normal du marché à terme lui-même. Les opérations de banque traitées dans ces conditions, avec la double garantie d'un gage dont la valeur est définitivement fixée et dont le prix de réalisation sera sûrement payé, peuvent prendre toute l'ampleur que nécessite l'approvisionnement. La banque, n'étant plus arrêtée par le souci de sa sécurité, devient un auxiliaire presque inépuisable.

Sur aucune place, mieux qu'au Havre, nous n'avons vu s'affirmer l'influence salutaire du marché à terme. Mais il n'échappe pas que, pour imposer progressivement aux importateurs les formalités, somme toute compliquées, qu'exige l'enregistrement des contrats au nom du banquier, il a fallu aux hommes qui ont inauguré ce système une haute intelligence des affaires et une persévérante activité.

C'était sans doute l'intérêt du commerce lui-même ; mais il faut savoir quelle force de résistance opposent les usages établis, pour comprendre la difficulté qu'il y a à faire accepter les innovations les plus heureuses.

Cette place du Havre paraît sur bien d'autres points avoir réalisé presque parfaitement la coopération de la banque et du commerce, au prix de concessions réciproques. C'est ainsi que le warrant y est d'un usage courant ; les capitaux absorbés sont indéfiniment renouvelés par l'incessante mobilisation du crédit. Au Havre, les ban-

ques arrivent à traiter un chiffre énorme d'opérations avec des capitaux relativement restreints, et dans des conditions de sécurité que bien d'autres places pourraient leur envier.

§ 3. — OPÉRATIONS SUR MARCHANDISES DANS LES PORTS DE TRANSIT.

Dans l'étude des rapports du marché à terme et de la banque, nous nous sommes exclusivement placés au point de vue d'un marché à terme établi à côté d'un stock considérable des marchandises qui y sont traitées.

Il ne faut pas, en effet, exagérer l'indépendance théorique des transactions à terme et des transactions qui se résoudront par une livraison effective de la marchandise. En définitive, les transactions à terme sont tributaires des transactions au comptant ; le mouvement de la spéculation ne peut s'affranchir que momentanément de la plus ou moins grande affluence des produits et des exigences de la consommation. C'est pour cette raison que le lieu normal des marchés à terme est au centre des pays producteurs de la marchandise, ou aux ports où elles affluent et qui les retiennent, si ce sont des marchandises importées.

Il y a, au contraire, des ports où les marchandises ne séjournent pas ; elles y arrivent à destination d'autres places. Ce sont les *ports de transit*. La variété des produits, leur continuel écoulement s'opposent au fonctionnement d'un marché à terme rationnel. Un marché à terme établi sur ces places opère pour ainsi dire dans le vide ; il est moins un élément de sécurité des opérations de banque sur marchandises, - on s'en sert du reste fort peu, - qu'une tentation, continuellement offerte aux importateurs, de demander à la pure spéculation une augmentation de leurs bénéfices.

Section II. — NOTIONS SOMMAIRES SUR LE MÉCANISME DES MARCHÉS A TERME.

Principaux marchés. — Les principales *Bourses de commerce* sont celles de Paris, Le Havre, Roubaix, Marseille, Lyon, Bordeaux, — Londres, Liverpool, — Anvers, — Berlin, — Hambourg, — Cologne, — Amsterdam, — New-York, Chicago — pour les blés, maïs, farines, cafés, cotons, laines, sucres, alcools, pétroles, saindoux, métaux.

Formes des contrats. — Les affaires se traitent :

1° *Au comptant.*

2° *A livrer* (marchés que l'on appelle souvent ventes maritimes). La marchandise est vendue *flottante ; par navire désigné ou à désigner ; pour embarquement à telle époque.*

3° *A terme* : les parties ont simplement convenu d'un terme pour la livraison et le paiement. Cette sorte de marché se règle le plus souvent par des différences, au moyen des procédés indiqués plus loin ; elle a quelque analogie avec les opérations à terme sur valeurs mobilières. Les marchés à terme se subdivisent en marchés *fermes*, conclus d'une façon irrévocable, et en marchés soit *à primes*, soit *sur facultés*.

Types. — Les marchandises faisant l'objet d'un marché à terme sont toujours d'un *type déterminé*, seul admis comme base des marchés. Ainsi, à Paris, on opère sur « sucre blanc n° 3 », sur « farines Douze marques » ; — au Havre, sur café « Santos good average » ; — à New-York, sur blé « n° 2 Red Winter » et « n° 2 Chicago Spring... » Les affaires se traitent sans que l'acheteur ait sous les yeux un échantillon du lot vendu ; le type est bien

une sorte d'échantillon, mais un échantillon commun et adopté par tous, déterminé d'une façon fixe et absolue, suivant les usages ou les règlements des Bourses.

Les marchandises traitées à terme doivent être de production abondante, d'un large commerce, pour éviter qu'un jour de la livraison la rareté des stocks disponibles ne mette les vendeurs dans l'impossibilité de remplir effectivement leurs engagements, ce qui les forcerait à subir les exigences de leurs contre-parties, et provoquerait la situation de place connue sous le nom d'« étranglement du marché » ou *corner*.

Usages. — Les affaires se traitent pour une quantité minima, appelée « unité de contrat », ou ses multiples. A Paris, les grains se vendent par 100 quintaux ou multiples de 100 quintaux; les farines par 100 sacs de 100 kilogrammes, autrefois 159 kilogrammes; les huiles par 500 kilogrammes; — au Havre, les cafés par 500 sacs de 60 kilogrammes; — à Roubaix, les laines peignées, par 5000 kilogrammes, et les laines en suint par 10000 kilogrammes; — à Anvers, les cafés par 250 sacs; les laines en suint par 20000 kilogrammes; les pétroles par 100 barils ou 57 600 kilogrammes; les saindoux par 50 tierçons ou 7800 kilogrammes.

Époques. — Quand la marchandise est cotée pour livraison à des termes différents, ces termes s'appellent *époques*. On vend sur « mois courant », sur « mois prochain » ou sur « mois ultérieurs ».

Le contrat peut être passé sur plusieurs mois, c'est-à-dire que le vendeur sera tenu de livrer et l'acheteur de prendre livraison, par portions égales, sur chacun des mois de l'époque; c'est ainsi qu'à Paris on traite sur « 4 de mai » (mai, juin, juillet, août), sur « 4 derniers » (septembre, octobre, novembre, décembre), sur 4 de « janvier » ou « 1 premiers » (janvier, février, mars, avril).

Primes, ou modalités des marchés à terme. — L'une des deux parties se réserve le droit d'exécuter le marché ou de le résilier, moyennant paiement d'une somme déterminée lors du contrat et appelée *prime*, ce qui permet de limiter les risques au prix d'un sacrifice relativement peu important.

La prime pour lever est celle que paie l'acheteur pour avoir le droit de lever ou non la marchandise : elle reçoit aussi le nom de « prime à la hausse ».

La prime pour livrer ou « prime à la baisse » est celle que paie le vendeur pour avoir la faculté de livrer la marchandise ou de résilier le contrat. Nous ferons remarquer en passant que, dans les opérations à terme sur valeurs mobilières, le vendeur ne peut pas stipuler de prime : ce droit est réservé à l'acheteur seul ; il n'y a pas de « prime pour livrer ».

En ce sens, on peut donc définir la prime, dans les marchés à terme sur marchandises : *la clause pénale insérée dans le contrat et fixant par avance les dommages et intérêts dus par la partie défaillante à son co-contractant.*

La prime n'est pas seulement l'évaluation forfaitaire des dommages et intérêts dus en cas de résiliation du contrat : *elle fait encore partie des conditions d'exécution.* La prime s'ajoute toujours au prix fixé dans le contrat en cas d'achat, elle en est toujours déduite en cas de vente, si le marché est exécuté. Un achat à 80 dont 3 revient à 83 francs ; une vente à 60 dont 2,50 rapporte 57 fr. 50.

Prime double. — Le payeur de prime a le droit de livrer ou de se faire livrer la quantité de marchandise convenue ; il se porte à volonté vendeur ou acheteur, ce qui lui permet de mettre à profit les fluctuations des cours soit dans le sens de la hausse, soit dans celui de la baisse. On appelle aussi cette opération *stellige* (en allemand, *stelle*, place, parce que celle des deux parties qui paie la double prime a le droit d'indiquer à l'autre sa position d'acheteur ou de vendeur. La valeur de la prime atteint

habituellement, dans ce cas, le double de la prime simple, d'où son nom.

Voici, pour plus de clarté, un exemple d'opération à prime double, qui pourra également servir pour une opération à prime simple, à la hausse ou à la baisse, suivant que le payeur de prime aura pris la position d'acheteur ou de vendeur :

Achat le 20 janvier, sur juillet, moyennant prime double de 10 francs par 100 kilogrammes, de 50 balles laine, à 115 francs les 100 kilogrammes. Réponse des primes : 20 juin.

Si le 20 juin ou avant, les cours de juillet sont supérieurs à 115 francs, on peut se porter acheteur et boucler l'opération en vendant « ferme » au cours du jour. On aura payé $115 + 10$, soit 125 et, à défaut de bénéfice, on aura limité la perte à moins de 10 francs.

Inversement, si les cours sont inférieurs à 115 francs, on peut se porter vendeur et boucler l'opération en achetant « ferme » au cours du jour. La marchandise a été vendue $115 - 10$ soit 105 francs, et le résultat, en bénéfice ou en perte, sera le même que précédemment.

Le pire qui puisse arriver, c'est que les cours restent à 115; on aura perdu la totalité de la prime.

Une opération à double prime est une spéculation non sur le sens, mais sur le quantum du mouvement des cours.

Réponse des primes. — Le payeur de prime, simple ou double, doit faire connaître sa décision, « donner réponse » à un jour fixé au contrat et appelé « réponse des primes », ou plus tôt s'il le désire, mais jamais plus tard. Généralement c'est le 15 du mois précédant celui sur lequel l'affaire est faite; on fixe aussi des dates conventionnelles : les 1^{er}, 5, 10, 20 de ce mois.

Facultés. — Elles n'existent pas dans les opérations sur valeurs mobilières. Elles permettent à l'acheteur, moyennant majoration, ou au vendeur, moyennant con-

cession, d'exiger ou d'imposer livraison d'une quantité supérieure à celle qui forme la base du contrat, par exemple, le double, le triple.... Le contractant est appelé « donneur de facultés ». Ces combinaisons offrent de grandes analogies avec les opérations à prime; l'usage des « facultés » est déclaré dans les mêmes conditions et délais.

Livraisons dans les ventes à terme. — Dans les opérations de Bourse sur valeurs mobilières, le marché doit se régler à une époque fixée, qui est le 15 ou la fin du mois, pour les rentes, les actions de la Banque de France, des Chemins de fer français et du Crédit Foncier. En tous cas, le terme le plus long est de deux mois; il s'exprime alors par « fin prochain ».

Les opérations sur marchandises peuvent se traiter sur un quantième de mois fixé au gré des contractants et le terme peut être plus éloigné que deux mois. En l'absence d'une date déterminée, les parties ont tout le mois fixé pour s'exécuter, sous cette double réserve cependant :

1° C'est au vendeur que revient le droit d'appeler l'acheteur à s'exécuter, sans que la réciproque puisse exister, et ceci en raison de la nature et du jeu des filières :

2° La filière devra être mise en circulation par celui qui l'a créée, au moins quarante-huit heures et au plus cinq jours pleins avant le moment indiqué pour la livraison, qui doit être terminée au plus tard le dernier jour ouvrable du mois.

Tels sont, en principe du moins et à titre d'exemple, les règlements des marchés à terme au Havre, pour les cafés et les cotons. Reste à dire ce qu'est la filière.

Filières. — La filière est un avis passé par le vendeur à l'acheteur, pour prévenir ce dernier que, contre paiement du prix convenu, il lui sera remis, à tels jour et heure et à tel endroit désigné, un bon de livraison de la quantité de

marchandises convenue. Cet avis est considéré comme étant à ordre, bien que, dans la pratique, il ne renferme généralement pas cette clause; il est transmissible par endossement, sous la formule: « Transmise à..... », revêtue des date et heure auxquelles elle a été apposée et signée. De la sorte, l'acheteur qui a lui-même revendu la quantité qui lui est livrée, endosse la filière à son propre acheteur et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'il se trouve un « arrêteur », « réceptionnaire » ou « receveur ». Celui-ci effectue alors son paiement contre remise soit de la marchandise, soit d'un bon de livraison ou d'un bulletin de transfert, la marchandise devant être, aux termes des règlements des divers marchés, soit à quai, s'il s'agit d'une place maritime, soit aux Docks ou aux magasins généraux.

La filière est *mise en marche* accompagnée d'une facture que l'acheteur acquitte contre remise de la dite filière. L'acheteur peut aussi remettre en règlement sa facture sur son propre acheteur, auquel il endosse la filière, et ainsi de suite. S'il y a des différences, elles sont réglées en espèces, entre les opérateurs successifs. Lorsque la filière est arrêtée, le premier vendeur touche en espèces du dernier acheteur le prix de la marchandise, sur la base de la facture initiale.

Dans la pratique, ce ne sont pas les vendeurs et les acheteurs qui se transmettent la filière; ce sont des intermédiaires, soit des « liquidateurs de filières » ou « filieristes », soit la Caisse de liquidation elle-même qui la font circuler.

Si c'est un filieriste qui intervient, il se charge de la présentation des filières, de l'échange des factures et de l'encaissement des différences. A Paris, en raison des distances à parcourir, on simplifie la tâche des filieristes, en installant dans la Bourse de commerce une Chambre de liquidation, où, à jour fixe, les liquidateurs appellent les noms des personnes indiquées comme bénéficiaires des

endos successifs : chaque nouvel endos est établi séance tenante et l'échange des factures se fait le lendemain.

Si c'est la Caisse de liquidation qui joue le rôle d'intermédiaire, le vendeur remet sa filière à la Caisse de liquidation et la filière fait alors la navette entre la Caisse de liquidation et les acheteurs successifs, jusqu'à ce qu'elle trouve un arrêteur. C'est la Caisse de liquidation qui se charge du règlement de différences et du paiement final.

Report. — Si, à l'arrivée du terme, le contractant n'est pas disposé à liquider son opération, parce qu'il compte sur une modification favorable des cours dans un délai rapproché, il la fait « reporter ». L'acheteur à découvert, désireux de conserver sa position à la hausse, vend sur mois courant et rachète sur mois éloigné. Le vendeur à découvert achète sur mois courant et revend sur mois éloigné. L'opération de l'acheteur s'appelle *report* ; celle du vendeur s'appelle *déport*. On dit dans l'un et l'autre cas « se faire reporter ». Le mot « déporter » n'est pas usité dans le sens de « faire un déport ».

Le report se fait généralement avec l'aide d'un capitaliste auquel on vend en disponible et auquel on rachète simultanément sur mois éloigné. Le taux des reports varie selon la plus ou moins grande abondance des capitaux, et suivant que l'écart est plus ou moins grand entre les cours du disponible et du terme.

Le déport est plus rare et plus difficile que le report, car il s'agit alors de trouver non pas des capitaux, mais des marchandises.

Les opérations de report ne supposent pas nécessairement une perte : on peut avoir acheté à 90, par exemple, et se faire reporter à 92, si on a confiance dans une nouvelle hausse. Généralement cependant on reporte, parce que les cours au jour de report sont inférieurs à ceux du contrat : on serait en perte si on bouclait immédiatement l'opération.

Arbitrages. — C'est principalement dans les arbitrages que s'affirme le rôle des marchés à terme, rôle que nous avons défini : faciliter le placement des produits et assurer la stabilité des cours. Si la marchandise est cotée à plus bas prix sur un marché, c'est qu'elle s'y trouve en plus grande quantité et que les offres sont plus nombreuses que les demandes. Là au contraire où elle est cotée plus haut, elle fait défaut et les demandes sont plus fortes que les offres. En achetant sur le premier marché et en vendant sur le second, l'arbitragiste provoque les demandes ou les offres, là où elles font défaut. L'écart entre les cours de ces marchés tend à disparaître par une hausse sur l'un et une baisse sur l'autre. L'arbitragiste qui a opéré à terme dénoue son opération en revendant sur la place où il était acheteur et en rachetant sur celle où il était vendeur ; son bénéfice résulte soit de la revente s'il y a eu hausse, soit du rachat s'il y a eu baisse.

Les arbitrages se font entre deux ou plusieurs places ; ils se font également par changement d'articles, en vendant un produit pour en acheter un autre similaire qui paraît avoir des chances de monter.

Caisses de liquidation. — On connaît le rôle des Caisses de liquidation et on sait aussi qu'elles garantissent l'exécution des marchés acceptés et enregistrés par elles. Elles se prémunissent contre les risques d'une défaillance soit de l'acheteur, soit du vendeur, en exigeant :

1° Un *original dépôt*, au moment de l'enregistrement de chaque contrat soit d'achat, soit de vente, sans se préoccuper en aucun cas de la solvabilité de l'acheteur, ni de l'existence de la marchandise dans les magasins du vendeur. Le dépôt original n'est pas invariable : la Caisse de liquidation se réserve de le fixer à un chiffre plus ou moins élevé suivant les circonstances : c'est ce qu'elle a fait à Roubaix notamment, lors de la dernière crise, en portant successivement le montant du dépôt de 2500

à 5000, puis à 10000 francs par unité de contrat.

Le dépôt varie encore, non seulement en raison de l'état du marché, mais aussi en raison de l'importance de la position antérieure de celui qui fait enregistrer un contrat : l'opérateur est soumis au simple, double, triple dépôt, etc.

2° Un versement de *marges*, dans une proportion fixée par les règlements, dès que les cours varient ; ces marges servent à couvrir la Caisse de liquidation des risques que chaque variation fait courir à l'un des contractants ; elles sont indépendantes du dépôt original, qui est conservé jusqu'à l'échéance du contrat. Théoriquement, elles pourraient être restituées à chaque changement favorable des cours ; mais, en fait, la Caisse les conserve au crédit d'un compte ouvert à chaque contractant.

À défaut de versement des marges ou à défaut de provision au crédit du compte dont nous venons de parler, la Caisse liquide d'office et sans avis préalable tous les contrats enregistrés au nom du même contractant. Les délais fixés pour l'appel des marges sont très brefs : avant midi, sur la base des cours de la veille au soir.

Pour les affaires à primes ou à doubles primes, le payeur doit verser le montant des primes avant l'enregistrement des contrats, le receveur de primes restant seul astreint à la constitution de l'original dépôt et des marges. À la réponse des primes, si le marché est exécuté, le payeur verse le dépôt et au besoin les marges, la prime ayant été portée d'office au crédit du compte du receveur, quelle que doive être la réponse. Il faut remarquer qu'en matière de doubles primes, le receveur doit satisfaire aux marges soit en hausse, soit en baisse, jusqu'au jour où le payeur a pris position.

En parlant des filières, nous avons indiqué de quelle façon s'opère la liquidation des contrats. Quand un spéculateur se trouve être acheteur et vendeur d'une même quantité de marchandises, la Caisse de liquidation lui offre la

faculté de se liquider sans attendre l'échéance normale de son opération. Le bénéfice, qui n'est dû qu'à l'époque où le prix est payable, est versé immédiatement sous retenue d'intérêts sur le temps restant à courir. La perte, dans le cas contraire, est retenue par la Caisse sur le dépôt et les marges ; l'excédent est rendu aux intéressés.

CHAPITRE IX

GARANTIES ET NANTISSEMENTS DIVERS S'AJOUTANT AU CRÉDIT DE BANQUE.

Section I. — Caractères généraux des garanties et nantissements divers s'ajoutant au Crédit de banque.

Section II. — Extinction des garanties et nantissements par la novation. — Conséquences de la novation.

Section III. — Garanties personnelles ou Cautionnement.

Section IV. — Garanties réelles.

- 1. — FONDS PUBLICS. — Titres étrangers, timbre.
- 2. — EFFETS DE COMMERCE.
- 3. — POLICES D'ASSURANCE SUR LA VIE.
- 4. — CRÉANCES CIVILES ET AUTRES TITRES ASSIMILÉS QUANT AUX FORMALITÉS DE TRANSMISSION.
- 5. — FONDS DE COMMERCE.
- 6. — HYPOTHÈQUES.
- 7. — HYPOTHÈQUES MARITIMES.

Section I. — CARACTÈRES GÉNÉRAUX DES GARANTIES ET NANTISSEMENTS DIVERS S'AJOUTANT AU CRÉDIT DE BANQUE

Nous avons pu, à juste titre, attribuer aux avances sur marchandises une place intermédiaire entre les deux grandes catégories d'opérations de banque ayant pour but d'ajouter des garanties au crédit ; elles servent de transition pour passer de l'une à l'autre. Si elles ne constituent pas un mode original de crédit, distinct du découvert, elles offrent du moins cette particularité, de permettre l'affectation en nantissement des choses qui sont l'objet même du commerce. Elles demeurent propres à l'industrie de la banque, bien que le gage se superpose à l'opération

sans s'y incorporer, comme en matière de crédit documentaire ou d'escompte de warrants.

On ne saurait en dire autant de toutes les autres garanties soit réelles, soit personnelles, qui peuvent être l'accessoire de toute obligation, quelles qu'en soient la nature et la cause, et qui ne sont plus dès lors du domaine exclusif de la banque. Le banquier, en se les faisant conférer, agit à l'exemple d'un simple particulier qui ne veut pas s'en remettre à la seule signature de son débiteur; la solvabilité de ce dernier ne lui paraissant pas suffisamment établie ou ne lui étant pas assez connue, il cherche, dans l'intervention d'un tiers ou dans la concession d'un privilège sur une chose mobilière ou immobilière, une sécurité accessoire; il procède à l'instar d'un capitaliste qui vise à la sécurité de ses placements.

C'est le cas de la généralité des comptes courants garantis et des avances sur titres; le banquier fait en principe abstraction de la solvabilité de l'emprunteur et de sa profession, pour ne considérer que la valeur du gage; que l'avance soit pure et simple ou qu'elle soit faite en compte courant, elle est consentie aux commerçants comme aux non commerçants, dans les mêmes conditions.

Il importe peu alors que le bénéficiaire de l'avance soit ou non en mesure de fournir les garanties par ses seuls moyens; c'est ce qui se produit nécessairement quand il s'agit de sûretés personnelles, car on ne peut être, pour une même dette, à la fois débiteur et caution. Les garanties réelles aussi peuvent être constituées par un tiers.

Quelle qu'en soit l'origine, le caractère commun de toutes ces garanties est de porter généralement sur des choses qui ne sont pas indispensables à l'exercice du commerce, qui ne font pas partie intégrante, comme les marchandises, de l'exploitation commerciale.

Il ne faut pas aller jusqu'à conclure que le fait, par un banquier, d'exiger des garanties ou, par un client, de les

offrir, dénote nécessairement, chez l'un la crainte, chez l'autre l'aveu d'une situation obérée. Tel n'est certainement pas le cas du négociant qui, au lieu de réaliser ses titres ou ses immeubles, préfère les donner en nantissement pour obtenir, à certains moments de l'année, les fonds dont il a besoin; il veut simplement ne pas s'exposer à avoir des capitaux improductifs, en dehors de ceux qui lui servent à assurer le courant normal de ses affaires.

Nous arrivons ainsi à cette autre conclusion, qui est le corollaire de la précédente, que, si la garantie doit parer à un risque réel d'insolvabilité du débiteur, il est préférable de ne pas engager des relations destinées à prendre fin par la réalisation inévitable du gage. Cette réalisation, indépendamment des complications de procédure qu'elle peut entraîner, a fréquemment pour conséquence de laisser au banquier la fâcheuse réputation d'un créancier intransigeant.

La réalisation du gage est néanmoins une éventualité à considérer, et les conditions dans lesquelles elle s'opère déterminent la plus ou moins grande aptitude des garanties diverses à s'ajouter au crédit de banque. Les unes sont d'un emploi courant, telles les garanties de titres, les cautions; les autres n'apparaissent que comme des moyens exceptionnels, tel le nantissement sur fonds de commerce, telle encore l'hypothèque. Les raisons de cette répartition apparaîtront clairement dans la suite de cette étude.

Plan. — Examinant maintenant les conditions dans lesquelles doivent être constituées les garanties pour être valables, nous prendrons comme base de notre étude la division dont nous avons posé le principe au début de cette III^e Partie : *garanties personnelles, garanties réelles.*

Il nous semble nécessaire de traiter brièvement, sous forme de préliminaires, *de l'extinction des garanties par la novation*. Cette question, qui, de prime abord, paraît être

une pure discussion de droit civil, présente dans la pratique de la banque trop de cas d'application, pour que nous nous dispensions d'en traiter au point de vue spécial qui nous occupe.

Section II. — DE L'EXTINCTION DES GARANTIES PAR LA NOVATION.

Définition. — La novation est la substitution d'une nouvelle dette à une ancienne.

Conséquences de la novation. — Les conséquences de la novation, quant à la déchéance du bénéfice des garanties, résultent nettement de l'article 1281 du Code civil : « La novation opérée à l'égard du débiteur principal libère les cautions » ; — et de l'article 1278 du Code civil : « Les privilèges et hypothèques de l'ancienne créance ne passent point à celle qui lui est substituée, à moins que le créancier ne les ait expressément réservés. » Ce n'est pas à dire qu'une simple réserve du banquier puisse avoir pour effet de transporter la garantie de l'ancienne dette sur la nouvelle ; ce transport ne dépend pas de la seule volonté du créancier ; il peut ne pas être à la convenance de la caution ou du propriétaire du gage. La réserve du banquier, relativement à la conservation des garanties, ne pourra guère se traduire autrement que par une abstention de tout acte ayant pour conséquence l'extinction de la dette ancienne (virement, remise d'effets impayés, etc.), jusqu'à ce que la caution ou le propriétaire du gage ait exprimé par écrit, et au besoin dans la forme exigée par la loi, la volonté de rattacher la garantie à la créance nouvelle.

Comment s'opère la novation. — La novation s'opère de trois manières, en vertu de l'article 1271 du Code civil.

1° *Par changement de dette,* « lorsque le débiteur con-

traite envers son créancier une nouvelle dette qui est substituée à l'ancienne, laquelle est éteinte ». Tel le cas où un *impayé* est remis purement et simplement au cédant, après que le montant en a été passé au compte de ce cédant. Ce dernier est débiteur désormais en vertu du compte courant, et non plus en vertu de l'endossement d'un effet de commerce; le banquier perd tout recours contre les co-obligés au paiement de la traite.

Tel est encore le cas du *virement* opéré du compte courant garanti d'un client au compte courant ordinaire de ce même client, si la garantie est limitée par des conventions au seul débit du premier de ces comptes.

Par contre, la remise d'une traite et plus généralement d'un effet de commerce, même à l'escompte, en couverture d'un débit, n'entraîne pas novation, malgré le transport de provision résultant de l'endossement. C'est un mode de paiement qui n'est libératoire qu'autant que l'effet est soldé à échéance par le tiré. L'effet est inscrit au crédit du compte courant, sous la réserve tacite « sauf encaissement ».

2° *Par changement de débiteur*, « lorsqu'un nouveau débiteur est substitué à l'ancien, qui est déchargé par le créancier ». La novation s'opère sous cette forme, en banque, beaucoup plus souvent qu'on ne serait tenté de le croire, notamment lorsqu'un commerçant, déjà *titulaire d'un compte courant*, vient à s'associer et fait ouvrir un compte à la société; — ou lorsqu'une *société*, avec laquelle le banquier était en compte, vient à se dissoudre, ce qui provoque l'ouverture d'un compte à celui des associés qui reprend seul l'affaire à son nom.

Il y a d'abord faute lourde de la part du banquier à effectuer le virement du solde du premier compte au compte nouveau, sans une autorisation préalable, signée des intéressés; peu importe qu'il s'agisse d'un crédit ou d'un débit, le banquier ignore de quels arrangements ce solde a pu faire l'objet entre les associés.

Si le solde du compte ancien est garanti, le banquier n'est pas tenu d'effectuer le virement du solde débiteur de ce compte au compte nouveau, même sur la demande écrite des intéressés, car ce virement éteindrait toutes les garanties, quelle qu'en soit la nature, pour faire naître une nouvelle dette, qui ne bénéficierait plus des garanties antérieures ; le solde débiteur du compte ancien devra être maintenu tel quel jusqu'à apurement complet.

Il ne s'agit pas seulement des garanties *accessoires*, telle une caution, tel un nantissement-titres, etc., mais encore des garanties inhérentes à la personne du débiteur, résultant de ce que, par exemple, le premier débiteur était une société en nom collectif ou en commandite, auquel cas tous les associés en nom collectif sont responsables, chacun personnellement, de la totalité de la dette.

Il ne faut pas confondre la novation par changement de débiteur avec la délégation de créance, dont nous aurons à nous occuper plus loin, et qui, suivant l'article 1275 du Code civil, « n'opère point de novation, si le créancier n'a expressément déclaré qu'il entendait décharger son débiteur qui a fait la délégation ».

3° *Par changement de créancier*, « lorsque, par l'effet d'un nouvel engagement, un nouveau créancier est substitué à l'ancien, envers lequel le débiteur se trouve déchargé ». Le cas est étranger aux opérations de banque.

Section III. GARANTIE PERSONNELLE OU CAUTIONNEMENT.

Définition. — « Celui qui se rend caution d'une obligation, se soumet envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même » (art. 2011 C. Civ.).

« Les engagements des cautions passent à leurs héri-

tiers.... » (art. 2017 C. Civ.), ce qui veut dire que les héritiers sont responsables de la situation existant au jour du décès de la caution s'ils acceptent sans réserve la succession.

« Le cautionnement ne se présume point; il doit être exprès.... » (art. 2015 C. Civ.); mais « on peut se rendre caution sans ordre de celui pour lequel on s'oblige, et même à son insu » (art. 2011, 1^{er} al. C. Civ.). « Le cautionnement ne peut excéder ce qui est dû par le débiteur, ni être contracté sous des conditions plus onéreuses. Il peut être contracté pour une partie de la dette seulement, et sous des conditions moins onéreuses » (art. 2013 C. Civ.).

Étendue de l'engagement de la caution. L'engagement de la caution ne saurait être illimité ni quant à la somme, ni quant à la durée. Il est indispensable, pour éviter dans la suite toute contestation, d'insérer dans l'acte de garantie le chiffre à concurrence duquel le banquier pourra se retourner contre la caution.

Nous ajouterons, au risque de paraître énoncer une chose évidente : la caution n'est tenue que dans les conditions où elle a entendu s'engager.

Dans le langage de la banque, on donne à la garantie personnelle d'un tiers le nom d'*aval*, lorsqu'elle s'applique exclusivement à des opérations d'escompte; on l'appelle *caution*, quand elle vise le découvert seul ou toute autre opération similaire.

Bien que l'engagement de la « caution », au sens limité qui vient de lui être donné, n'ait trait qu'au découvert, c'est-à-dire aux débits en compte, il s'étend aussi indirectement au papier escompté, car l'acte de caution vise habituellement le remboursement des sommes dues, quelles qu'en soient les causes, parmi lesquelles on trouve souvent le retour d'effets impayés.

Il ne faudrait cependant pas en déduire, d'une façon absolue, que la « caution » garantit nécessairement par

voie indirecte les escomptes de papier de commerce. On peut envisager l'hypothèse suivante : le débiteur cautionné nivelle son compte par une remise d'effets à deux ou trois mois d'échéance, et, quelques jours après, la caution, tenue à un simple préavis d'un mois par exemple, prévient le banquier du retrait de sa garantie. A ce moment, et pendant un mois encore, au minimum, le compte apparaît soldé en vertu de la remise à trois mois dont on vient de parler. La caution se trouve donc dégagée complètement.

Dans la suite, le retour des effets remis en couverture et non payés fera réapparaître le débit, sans que la caution puisse être recherchée, puisque son engagement a normalement pris fin à une époque où le compte apparaissait nivelé.

Pour parer à ce danger, qui pourrait parfois résulter de la collusion du débiteur et de la caution, il est bon, si on ne peut obtenir un acte d'aval et de caution au lieu d'un acte de simple caution, de fixer pour le retrait de la garantie un préavis de trois mois, longueur maxima du papier admis en banque.

On peut encore tenir en différé et en disponible le compte courant dont le débit seul est garanti ; de la sorte, les remises à l'escompte n'étant passées au disponible qu'après leur échéance, c'est-à-dire après encaissement, la couverture du débit ne peut être effectuée fictivement. Ce n'est évidemment, dans ce dernier cas, qu'un procédé de comptabilité qui ne change pas la nature de l'opération d'escompte. Mais, par là, le banquier manifeste clairement son intention de n'accepter les effets qu'en couverture provisoire, nonobstant le décompte immédiat de la remise, et par conséquent de ne pas dégager la caution. Il n'y a pas de difficulté si la remise n'a été faite qu'à l'encaissement : le débit du compte n'est évidemment pas couvert.

Nous savons quelle est la force des objections que l'on pourrait faire à la théorie que nous venons d'exposer, sur

les différents cas examinés. La pratique nous ayant démontré que les tribunaux sont fortement enclins à limiter strictement aux termes des conventions les engagements des cautions, nous conseillons d'apporter à la rédaction des actes la plus grande précision. Il faut se méfier des formules générales.

Caution simple et caution solidaire. — « La caution qui a payé la dette est subrogée à tous les droits qu'avait le créancier contre le débiteur » (art. 2029 C. Civ.). Mais la caution peut, avant de s'exécuter, réclamer le *bénéfice de discussion*, c'est-à-dire exiger que le débiteur soit préalablement poursuivi, et que le recours contre elle n'ait lieu qu'après constatation de l'insuffisance d'actif du débiteur principal.

Si plusieurs personnes ont garanti la même dette, chacune d'elles peut exiger « que le créancier divise préalablement son action, et la réduise à la part et portion de chaque caution » (art. 2026 C. Civ.). C'est le *bénéfice de division*.

Pour éviter les ennuis que causerait l'exception possible de ce double bénéfice de discussion et de division, il est préférable de spécifier dans l'acte que la ou les cautions sera ou seront tenues conjointement et solidairement entre elles et avec le débiteur principal, parce que « le créancier d'une obligation contractée solidairement peut s'adresser à celui des débiteurs qu'il veut choisir, sans que celui-ci puisse lui opposer le bénéfice de division » (art. 1203 C. Civ. . . .) et d'autre part, « la caution n'est obligée, . . . qu'à défaut du débiteur, qui doit être préalablement discuté dans ses biens; . . . à moins qu'elle ne se soit obligée solidairement avec le débiteur » (art. 2021 C. Civ. . .).

Nous observerons néanmoins qu'en *matière commerciale la solidarité est généralement supposée* (1). Comme

(1) ... « D'après les principes du Code civil, la solidarité devrait être

il vaut mieux prévoir les difficultés que les résoudre, et comme il n'est pas toujours aisé de démontrer qu'on est en matière purement commerciale, nous estimons que la stipulation expresse de la solidarité n'est pas inutile. En fait, la plupart des actes de caution que nous avons eus sous les yeux contiennent cette clause.

Clauses ordinaires des actes de caution. En dehors de cette clause de solidarité, les actes d'aval ou d'aval et caution contiennent ordinairement dispense de dénonciation de protêt pour tous les impayés, et même dispense de protêt pour les effets tirés ou souscrits directement par le cautionné.

On spécifie encore dans tous les actes de cautionnement que la garantie ne prendra fin que moyennant avis donné un, deux ou même trois mois à l'avance, de façon

d'écartée; car elle ne peut exister qu'en vertu d'une convention expresse ou d'une disposition de la loi (art. 1202 C. civ.). Mais, d'après une tradition très ancienne en matière commerciale, la règle opposée est admise : la solidarité se présume à moins de convention contraire. Rien n'indique que le Code de commerce ait dérogé à cette tradition qui doit faire loi. » Lyon-Caen et Renault, *Manuel de droit commercial*, 1^{re} partie, chap. III, n° 332.

... « Ainsi, il est généralement admis dans l'usage qu'en matière commerciale, la solidarité entre codébiteurs se présume. Cet usage doit prévaloir sur la règle de l'art. 1202 C. Civ., selon lequel la solidarité ne se présume point; il faut qu'elle soit expressément stipulée. L'art. 1202 C. Civ., est une disposition interprétative, puisqu'il autorise à convenir que les codébiteurs seront solidaires... » *Ibid.*, n° 13.

... « Les dispositions du Code civil art. 1168 à 1233 sur les différentes espèces d'obligations s'appliquent aux obligations commerciales. Il faut seulement remarquer que, d'après un ancien usage, en matière commerciale, par dérogation à l'article 1202 C. Civ., la solidarité se présume entre les codébiteurs, de telle sorte que, si on veut l'exclure, une convention expresse est nécessaire. » *Ibid.*, n° 381.)

— ... « S'ils sont plusieurs acheteurs, le vendeur peut réclamer la totalité du prix à l'un d'eux, à sa convenance. Autrement dit, la solidarité, qui en droit civil doit être expressément stipulée art. 1202 C. Civ., se présume au contraire en matière commerciale.

« L'usage est en ce sens. Il régit tous les contrats, et notamment le cautionnement; la caution commerciale est solidaire, elle a renoncé tacitement au bénéfice de discussion ou de division. C'est l'extension du principe qui gouverne les associés en nom collectif.

« Cet usage s'est introduit depuis longtemps par suite d'une considération de crédit... » Thaller, *Traité élémentaire de droit commercial*, IV^e partie, chap. I, n° 875.

que le cautionné ne soit pas exposé à voir son crédit coupé par une brusque révocation de la part de la caution, ce qui pourrait également entraver la liquidation immédiate des autres engagements qui peuvent exister à côté de ceux qui ont été ainsi garantis.

Par contre, on évite de stipuler que la caution ne saurait être tenue de s'exécuter avant d'avoir été avisée un, deux ou trois mois à l'avance; elle pourrait profiter de ce délai pour mettre à l'abri des recours du banquier tout ou partie de son patrimoine, ce qui rendrait le recours illusoire. Il est préférable pour le banquier de réserver sa liberté d'action dès que la caution est mise en cause.

Section IV. GARANTIES RÉELLES.

§ 1. — FONDS PERUES.

Formalités nécessaires à la constitution du gage.

Nous retombons dans le domaine des articles 92 du Code de commerce et 2076 du Code civil, conçus en des termes identiques : « dans tous les cas, le privilège ne subsiste sur le gage qu'autant que ce gage a été mis et est resté en la possession du créancier ou d'un tiers convenu entre les parties ».

Si ce sont des *titres au porteur*, aucune autre formalité n'est nécessaire, en dehors de la signature des conventions dont il sera parlé ci-après.

Si ce sont des *titres nominatifs*, ils doivent préalablement être transférés en nantissement sur les livres de la société : « à l'égard des actions, des parts d'intérêts et des obligations nominatives des sociétés financières, industrielles, commerciales ou civiles, dont la transmission s'opère par un transfert sur les registres de la société, le gage peut également être établi par un transfert à titre de

garantie inscrit sur les dits registres » (art. 91 C. Com., 3^e al.).

Le Trésor n'admettant le transfert en nantissement de la rente française nominative, qu'au vu d'un certificat de propriété établi par un notaire et constatant en même temps l'affectation en gage, il est plus simple et moins coûteux, lorsque la chose est possible, de faire simplement convertir les titres au porteur. C'est à cette combinaison qu'il est nécessaire de recourir pour les titres de rente mixtes, c'est-à-dire nominatifs quoique munis de coupons payables au porteur : le Trésor refuse d'en effectuer le transfert en garantie. Rappelons, à cette occasion, qu'aux termes des lois des 8 nivôse an VI et 22 floréal an VII, il n'est pas admis d'opposition sur la Rente française.

Certaines compagnies ou sociétés, notamment quelques compagnies de charbonnages du Nord, telle la Compagnie des mines d'Anzin, dont les parts d'intérêt se négocient par centièmes de denier, n'admettent pas le transfert en nantissement de leurs titres, exclusivement nominatifs : il est indispensable alors de procéder selon l'article 2075 du Code civil, « par acte public ou sous seing privé, enregistré et signifié » à la société ou compagnie.

Actes de garantie. — Pour savoir si la seule mise en possession du créancier gagiste, précédée, suivant le cas, d'un transfert en nantissement ou d'une conversion au porteur, est suffisante à établir le gage à l'égard des tiers, il faut distinguer, ainsi que nous l'avons dit, en étudiant le gage, s'il s'agit d'une opération commerciale ou d'un engagement civil.

En matière civile, et c'est généralement le cas des avances sur titres et des comptes courants garantis concernant des personnes qui ne sont pas commerçantes, la rédaction d'un acte sous seing privé et enregistré est indispensable, aux termes de l'art. 2074 du Code civil, pour les sommes supérieures à cent cinquante francs.

En matière commerciale, cet acte n'est pas nécessaire ; mais il faut se rappeler que le banquier doit toujours être en mesure de prouver sa qualité de créancier et l'étendue de son droit de gage. A défaut d'acte spécialement rédigé, il faut au moins que l'affectation des titres en nantissement résulte d'une lettre missive, mentionnant les numéros des titres et leur jouissance, et, au besoin, reproduisant les mentions de timbre, s'il s'agit de titres étrangers non abonnés.

Les banques et les établissements de crédit ont adopté des formules imprimées de conventions pour les crédits d'escompte, les comptes courants garantis, consentis soit ensemble, soit séparément, et les avances sur titres, en sorte que la rédaction des actes se réduit à remplir les passages laissés en blanc et réservés à l'énonciation des nom, prénoms, profession et domicile du client, — du montant du crédit ouvert, — des conditions convenues, et des titres avec leurs numéros et jouissance, c'est-à-dire date du dernier coupon détaché ou numéro : « jouissance 1^{er} juillet 19... » ou « ex-coupon n°... ».

Ces actes sont établis en double exemplaire, si le client est en même temps propriétaire des titres ; ils sont établis en autant d'exemplaires qu'il y a de personnes intervenantes, y compris le banquier et l'accrédité, si les titres appartiennent à des tiers, puisque l'affectation en nantissement ne peut évidemment émaner que de ces tiers.

Lors du retrait des titres en nantissement, le banquier doit se faire remettre tous les exemplaires des conventions et les annuler, après s'être fait donner décharge des titres.

Le créancier gagiste a, en vertu de l'article 2081 du Code civil, le droit de toucher les coupons des titres remis en nantissement.

Titres étrangers. Timbre. — L'article 5 de la loi de finances du 28 décembre 1895 est ainsi conçu :

« L'article 2 de la loi du 30 mars 1872 est ainsi modifié :

« Nul ne peut négocier, exposer en vente ou *énoncer dans un acte* ou écrit, soit public, soit sous seing privé autre qu'un inventaire, lorsqu'ils n'ont pas été préalablement timbrés....

1^o Des titres de rentes, emprunts et autres effets publics des gouvernements étrangers ;

2^o Des titres d'actions ou d'obligations émis par des sociétés, compagnies ou entreprises étrangères, villes, provinces et corporations étrangères qui n'acquitteraient pas la taxe d'abonnement....

« Tout acte ou écrit soit public, soit sous signature privée, qui énoncera l'un des titres visés au présent article, devra indiquer le lieu, la date et le numéro du visa pour timbre, ainsi que le montant du droit de timbre payé, ou, si la formalité a été donnée au moyen soit du timbre extraordinaire, soit d'un timbre mobile (1), les mentions contenues dans l'empreinte du timbre apposé.

« Chaque contravention aux dispositions du présent article sera punie d'une *amende de cinq pour cent en principal*, de la valeur nominale des titres qui seront négociés, exposés en vente ou énoncés dans des actes. En aucun cas, l'amende ne pourra être inférieure à cent francs en principal; toutes les parties seront solidaires pour le recouvrement des droits et amendes. »

Quotité et mode de paiement du droit de timbre. —

I. L'art. 5 de la loi du 28 décembre 1895 ne vise pas les titres des *sociétés, compagnies, villes, provinces et corporations étrangères* qui se sont soumises au régime fiscal des sociétés françaises (2), pour pouvoir émettre leurs

(1) La vignette de ce timbre mobile n'a pas encore été créée.

2 Les *sociétés françaises* financières commerciales, industrielles ou civiles peuvent acquitter le droit de timbre auquel sont soumis tous leurs titres :

Soit *au comptant*, à raison de 1 p. 100 du capital nominal, si la société doit durer plus de dix ans, et à raison de 0 fr. 50 p. 100 si la durée n'excède pas dix ans ;

Soit *par abonnement*, à raison de 0 fr. 05 p. 100 par an 0 fr. 06 p. 100

titres en France ou en obtenir l'admission à la cote. Ces sociétés sont privées de la faculté de payer le droit de timbre au comptant, et *doivent obligatoirement contracter un abonnement* dont le taux est, comme pour les sociétés françaises, de 0 fr. 06 p. 100 par an. Dans le langage courant, on comprend l'ensemble de leurs titres, actions ou obligations sous la dénomination générale de « *titres abonnés* ». Ils peuvent être énoncés sans aucune mention spéciale dans un acte; d'ailleurs, ils ne portent aucune empreinte de timbre, l'avis d'abonnement inséré au *Journal Officiel* équivalant à l'apposition du timbre. Le *Journal Officiel* publie périodiquement la liste des valeurs étrangères pour lesquelles cette formalité a été remplie.

II. L'article 5 de la loi du 28 décembre 1895 vise **seulement deux catégories de titres étrangers** :

1^{re} *Les titres des gouvernements étrangers*, parce qu'en aucun cas, ils ne peuvent bénéficier de l'abonnement. Ils doivent être timbrés préalablement à toute émission, à toute négociation ou à toute énonciation dans un acte.

Indépendamment des divers emprunts, sont considérés par l'Administration de l'Enregistrement comme fonds d'États étrangers :

1^{re} Obligations domaniales d'Autriche.

2^{re} Obligations du chemin de fer russe Nicolas — émissions de 1867 et 1869.

3^{re} Obligations des chemins de fer Victor-Emmanuel, émises en 1863, et qu'il ne faut pas confondre avec celles du même nom, émises en 1862, et devenues valeurs françaises par suite du rachat qui en a été effectué par la Compagnie de P.-L.-M.

4^{re} Obligations du chemin de fer Transcaucasien.

5^{re} Obligations du chemin de fer russe Koursk-Kharkow-Azow.

avec les décimes pendant toute leur existence. Ce droit créé par la loi du 5 juin 1850, a été étendu par elle aux obligations des départements, communes et établissements publics.

6° Tabacs Portugais.

7° Obligations du chemin de fer australien dit Victoria Railway.

8° Obligations du chemin de fer des Maremmes.

9° Obligations de la Banque hypothécaire nationale de la République Argentine.

10° Lettres de gage métalliques du Crédit foncier mutuel de Russie.

11° Obligations de la Banque hypothécaire de la province de Buenos-Ayres.

12° Obligations de 500 francs 3 p. 100 des chemins de fer italiens (réseaux de la Méditerranée, de la Sicile, de l'Adriatique) portant la mention : « i fondi per i pagamenti degli interessi semestriali et per il rimborso delle obbligazioni estrate sono a carico del bilancio dello stato ».

Le *droit*, payé *au comptant* sur le montant nominal en francs ou converti en francs à un change fixé annuellement par décret (1), a été successivement, pour citer les lois les plus récentes, de : 0 fr. 75 par 500 francs jusqu'en 1895 — 0 fr. 50 p. 100, loi du 28 décembre 1895; — enfin, actuellement : 1 p. 100, loi du 13 avril 1898, applicable à partir du 1^{er} janvier 1899. *Il n'est pas sujet aux décimes*, il est perçu sur un capital minimum de 100 francs, et, au delà de 100 francs, en arrondissant le capital de 20 en 20 francs.

Pour ne pas donner un effet rétroactif à la loi du 13 avril 1898, mais pour atteindre cependant les porteurs qui ne se seraient pas conformés à l'ancienne loi du 28 décembre 1895, le législateur de 1898 a nettement spécifié dans l'article 13, que :

a) Les titres timbrés à 0 fr. 50 p. 100 au 1^{er} janvier 1899 ne seront pas soumis à la nouvelle taxe de 1 p. 100.

b) Les titres timbrés seulement à 0 fr. 75 par 500 francs et présentés au timbrage après le 1^{er} janvier 1899 auront

1 Loi du 13 mai 1863, art. 6.

à supporter la taxe nouvelle de 1 p. 100, « imputation faite du montant de l'impôt déjà payé ».

Exceptionnellement, « resteront soumis au droit de 0 fr. 50 p. 100 les fonds étrangers cotés à la Bourse officielle, dont le cours, au moment où le droit devient exigible, sera tombé au-dessous de la moitié du pair par suite d'une diminution de l'intérêt imposé par l'État débiteur » (art. 13, dern. al., loi du 13 avril 1898), tels les emprunts helléniques, portugais (autres que les Tabacs).

2° *Les titres des sociétés, villes, provinces, corporations étrangères qui n'ont pas contracté d'abonnement.* Ils doivent être, comme les fonds d'États, timbrés préalablement à toute négociation ou énonciation dans un acte.

Le droit perçu *au comptant* a varié lui aussi : la loi du 28 décembre 1895 l'a porté à 2 p. 100 *sans décimes*, alors qu'antérieurement il était de 1 fr. 20 p. 100 avec les décimes, — tout titre précédemment timbré à 1 fr. 20 p. 100 devant acquitter un supplément de droit à concurrence de 2 p. 100 du montant nominal en francs, ou converti en francs au cours du jour, et non plus à un change fixé annuellement par décret. Le droit est perçu sur un capital minimum de 100 francs, et au delà de 100 francs, en arrondissant ce capital de 20 en 20 francs.

On comprendra maintenant pourquoi un titre de rente étranger ou un titre d'une société, ville, etc., étrangères non abonnées, peut porter plusieurs mentions de timbre. Bien que l'article 5 de la loi du 28 décembre 1895, en exigeant la reproduction de la mention du timbre dans les actes publics ou sous seing privé, paraisse viser toutes les mentions de timbres apposées sur un même titre, une solution de l'Administration de l'Enregistrement du 11 mars 1896 décide que, lorsqu'il y a lieu à énonciation d'un titre ayant acquitté le droit de timbre d'après le tarif édicté par la loi du 30 mars 1872 et le droit complémentaire prévu par celle du 28 décembre 1895, il suffirait de

reproduire les indications de la dernière perception (1). Il faudrait conclure de même pour les titres qui ont donné lieu à une perception supplémentaire en vertu de la loi du 13 avril 1898.

Constatation du paiement du timbre. — Le paiement du droit de timbre est constaté sur les titres étrangers non abonnés :

1° Soit par une mention manuscrite, ou *visa*, signée du receveur de l'enregistrement qui a perçu le droit, et relatant, aux termes de l'article 5 de la loi du 28 décembre 1895, « la date, le lieu et le numéro du visa, ainsi que le montant du droit de timbre payé ». Elle doit être reproduite textuellement dans l'acte, immédiatement après le titre auquel elle se réfère.

2° Soit par l'apposition d'un *timbre à l'extraordinaire* : le timbrage ne peut avoir lieu qu'à l'atelier général du Timbre à Paris.

A. — *Les Fonds d'États étrangers, timbrés à l'extraordinaire antérieurement à 1895*, portent : « *Titres étrangers — 500 francs et au-dessous — 75 centimes* » ;

Ou « *Titres étrangers de 500 francs à 1000 francs — 1 fr. 50* » ;

Ou « *Titres étrangers de 1000 francs et au-dessus — 1 fr. 50 pour mille* ».

B. — *Les fonds d'États étrangers timbrés de 1895 à 1899* portent :

Soit, en lettres blanches sur fond noir : « *titres étrangers 0,50 p. 100* ».

Soit, en lettres blanches sur fond rouge : « *complément de droit : 0,50 p. 100* ».

C. — *Les fonds d'États étrangers timbrés postérieurement au 1^{er} janvier 1899* portent :

Soit, en lettres blanches sur fond noir : « *Fonds d'États étrangers, 1 p. 100 plein tarif* ».

1. Jobat, *Les valeurs étrangères et les lois d'impôts*, Édition de 1898.

Soit, en lettres blanches sur fond rouge : « *Fonds d'États étrangers*, 1 p. 100 *complément de droit* ».

Dans ces deux derniers types de timbre, on a, pour permettre l'application textuelle de l'article 5 de la loi de 1895, encadré le mot « Paris », du quantième, à gauche, du mois, à droite, et du millésime de l'année, au-dessous.

D. *Les titres des sociétés étrangères non abonnées* n'étaient revêtus, antérieurement à 1895, que d'un timbre à l'extraordinaire indiquant seulement le tarif générique ; à la suite de la loi de 1895, on a créé deux types nouveaux, en lettres blanches sur fond rouge : « 2 p. 100 *complément de droit* », et « 2 p. 100 *titres étrangers* », dans lesquels la date du timbrage est indiquée par le même moyen qui a été employé pour les fonds d'États étrangers.

Seuls, sont régulièrement timbrés actuellement, les titres portant l'un des timbres décrits aux §§ B. C. D. ou revêtus d'un visa équivalent.

En terminant, il nous paraît intéressant de reproduire le passage suivant de l'ouvrage de M. Jobit, précédemment cité en note :

« Usant du droit qui lui a été reconnu par la jurisprudence de tempérer dans certains cas la rigueur de la loi, l'Administration a admis que les actes publics ou sous seing privé constatant, soit le dépôt de titres étrangers dans un établissement financier, spécialement la Banque de France, soit le retrait des titres ainsi déposés, ne sont pas soumis aux dispositions de la loi du 30 mars 1872. D'après les motifs invoqués dans la décision prise à cet égard par le Ministre des finances le 8 septembre 1882, cette exemption ne s'applique qu'aux actes constatant le dépôt ou le retrait des titres étrangers confiés aux Établissements financiers en vue d'en assurer la conservation, ou de les garantir contre les chances de vol, de perte ou d'incendie. On doit donc décider que l'exception admise pour les dépôts en banque ne peut être étendue aux dépôts

effectués entre les mains de simples particuliers, et qui n'ont pas pour unique objet la garde et la conservation des titres. »

§ 2. — EFFETS DE COMMERCE.

L'article 91 du Code de commerce, deuxième alinéa, englobe sous une même dénomination toutes les valeurs contenant la clause à ordre : « le gage, à l'égard des valeurs négociables, peut aussi être établi par un endossement régulier, indiquant que les valeurs ont été remises en garantie ».

Cette confusion nous paraît regrettable, d'abord parce que les conséquences de la clause à ordre sont fort différentes, suivant qu'il s'agit d'un effet de commerce ou de tout autre titre ; et ensuite, parce que le législateur ne s'est occupé de la forme de l'endossement que pour la traite, le billet à ordre et le warrant ; il est resté muet pour les autres titres.

Étant donnés les termes de l'article 91 du Code de commerce, qui décide que le gage peut aussi être établi par un *endossement régulier*, il faut veiller à ce que l'endossement soit conforme à l'article 137 du Code de commerce : « il est daté. Il exprime la valeur fournie. Il énonce le nom de celui à l'ordre de qui il est passé », la valeur fournie étant exprimée par ces mots : « valeur en garantie » ou « valeur en nantissement ».

Nous avons vu, en étudiant la clause à ordre, que l'endossement constituait une dérogation aux règles du droit commun en matière de transmission de créances. Ici donc, d'une façon générale, qu'il s'agisse ou non d'une opération commerciale, la remise au créancier gagiste du *titre à ordre* régulièrement endossé rend inutile la rédaction de tout acte d'affectation en nantissement ; tout au plus cet acte servirait-il à préciser l'étendue du gage à telle opération ou à tel ensemble d'opérations.

Les droits du créancier gagiste sont, par assimilation, ceux de tout porteur d'un titre à ordre régulièrement endossé : il a seule qualité pour toucher le montant de la créance : « les effets de commerce donnés en gage sont recouvrables par le créancier gagiste » (art. 91, dern. al. C. Com.). Il en serait de même de toutes les obligations contenant la clause à ordre. Au cas où la créance donnée en gage excède le montant de la dette, le créancier gagiste se paye à due concurrence, sauf à tenir le surplus de la somme à la disposition de son débiteur.

En cas de non paiement de la créance donnée en gage, on ne peut assimiler le créancier gagiste à un simple mandataire et lui méconnaître ainsi le bénéfice d'un droit propre. Pour ne pas être aussi étendu que le droit de propriété, ce droit n'en doit pas moins être assuré dans son libre exercice. Le créancier gagiste est donc fondé à exercer, comme l'aurait fait son propre endosseur, les recours contre les endosseurs précédents, dont la responsabilité est plus ou moins étendue, selon qu'il s'agit d'un effet de commerce ou de toute autre obligation à ordre.

§ 3. — POLICES D'ASSURANCE SUR LA VIE.

Depuis quelques années, l'usage se répand de plus en plus dans les banques, d'accepter en nantissement les polices d'assurance donnant aux assurés, à leurs héritiers ou à un tiers convenu, le droit de toucher un capital fixe ou variable, à une époque déterminée.

Ces titres ont, en effet, généralement après trois ans de date, une valeur de rachat ou une valeur de réduction, et même souvent l'une et l'autre, au cas où l'intéressé ne veut plus ou ne peut plus payer régulièrement les primes. La *valeur de rachat* est la somme moyennant laquelle la Compagnie d'assurances consent à rembourser sous escompte les primes déjà versées; le remboursement est immédiat. La *valeur de réduction*

est la somme à laquelle la Compagnie réduit le capital assuré, en cas de suspension du paiement des primes, somme payable seulement à l'échéance du contrat.

Les combinaisons d'assurances sur la vie sont multiples : elles reposent sur des conventions variant non seulement avec la nature de l'assurance, mais aussi avec chaque Compagnie. Il est difficile dans ces conditions de formuler une règle générale sur ce genre de nantissement ; il convient de s'en remettre aux renseignements que les Compagnies d'assurance donnent en ces circonstances, d'autant plus volontiers que leurs agents ne se privent pas de faire valoir aux commerçants, pour les décider à s'assurer, qu'ils se constituent ainsi un élément d'actif qu'ils pourront, le cas échéant, offrir en gage à leur banquier.

L'intervention des Compagnies est nécessaire pour permettre de savoir quelle est la valeur *exacte* de rachat au jour de la constitution du nantissement ; elle est indispensable pour l'établissement de l'*avenant* ou acte additionnel emportant pour la Compagnie l'obligation de ne verser qu'entre les mains du banquier, créancier gagiste, les sommes dont elle serait redevable à l'assuré ou au bénéficiaire du contrat. Cet *avenant* fait ensuite, entre le banquier et son client, l'objet d'une convention analogue à celles en usage pour les comptes courants, les crédits d'escompte, les avances de fonds garantis par des titres, etc... ; la convention contient en outre une clause spéciale relative à la dénonciation du contrat de crédit, en cas de suspension du paiement des primes.

Quant à la police d'assurance elle-même, elle doit être remise au banquier, conformément aux termes des articles 2076 du Code civil et 92, 1^{er} al., du Code de commerce déjà cités, à moins que la Compagnie n'ait déjà consenti une avance en premier rang, ce qui arrive assez souvent. Dans cette dernière hypothèse, la police est détenue par la Compagnie, tant pour son propre compte, que pour celui du banquier.

Il nous semble inutile de nous arrêter à la discussion de la valeur intrinsèque du gage ; la police n'est en somme qu'un titre de créance ; la solvabilité du débiteur, c'est-à-dire de la Compagnie d'assurance, en constitue seule la valeur.

En cas de suicide de l'assuré, nombre de Compagnies se déclarent dégagées de toute obligation.

§ 4. — CRÉANCES CIVILES ET AUTRES TITRES ASSIMILÉS AU POINT DE VUE
DES FORMALITÉS DE TRANSMISSION.

« Il n'est pas dérogé aux dispositions de l'article 2075 du Code civil en ce qui concerne les créances mobilières, dont le cessionnaire ne peut être saisi à l'égard des tiers que par la signification du transport faite au débiteur. »

Ce 1^{er} alinéa de l'article 91 du Code de commerce s'applique à tous les titres de créances, autres que ceux qui viennent d'être examinés, par conséquent à tous titres de créances autres que les effets de commerce et les titres à ordre, les valeurs de Bourse, nominatives ou au porteur, et, par assimilation à ces dernières, tous les titres au porteur et les contrats d'assurance sur la vie.

Les créances chirographaires ou hypothécaires à personne dénommée, les connaissements et les lettres de voiture à personne dénommée ne peuvent donc être donnés en nantissement que dans les conditions du droit civil.

Il en est de même de la délégation des sommes dues par l'État pour fournitures, travaux, etc.

Dans ces diverses hypothèses, il est indispensable de rédiger un acte, qui doit être ensuite enregistré puis signifié par huissier au débiteur (art. 1690 C. Civ.). Ce sont des frais supplémentaires très élevés, qui viennent s'ajouter aux intérêts et commissions perçus par le banquier. C'est pourquoi on rencontre ces nantissements assez rarement dans la pratique, sauf peut-être lorsqu'il s'agit de crédits

ouverts aux entrepreneurs de travaux publics ou aux fournisseurs de l'armée et de la marine (1).

§ 5. — FONDS DE COMMERCE (2).

La loi du 1^{er} mars 1898 a ainsi complété l'article 2075 du Code civil: « Tout nantissement d'un fonds de commerce devra, à peine de nullité vis-à-vis des tiers, être inscrit sur un registre public tenu au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel le fonds est exploité. »

Cette loi, qui a eu pour but de mettre fin aux difficultés que rencontrait l'application de l'article 92, 1^{er} alinéa, du Code de commerce, a consacré le principe du nantissement sans dessaisissement du gage par le débiteur. C'était apparemment la seule solution pratique, pour le débiteur, peut-être, mais non pour le créancier.

Le nantissement sans dessaisissement apparaît donc, quelques raisons qui en l'espèce le justifient, comme une première cause du peu de valeur que l'on attribue à la cession de fonds de commerce en nantissement. Il est de plus l'indice de la faible étendue des ressources d'un commerçant, qui, n'ayant d'autre élément d'actif que son fonds de commerce, ne peut en assurer la gestion sans le donner en gage. La constitution d'une semblable garantie a fréquemment pour conséquence de ruiner le crédit du commerçant auprès de ses fournisseurs; ceux-ci hésitent, on le comprend, à vendre à terme une marchandise qui, dès l'instant qu'elle est livrée, devient le gage d'un tiers. Pour toutes ces raisons, le nantissement de fonds de commerce ne peut être en banque que d'un secours exceptionnel.

La question de l'application du droit de gage aux mar-

1 Les grandes administrations n'admettent généralement pas que leurs fournisseurs tirent sur elles des effets de commerce. Voir *Traites non acceptables*, II^e partie, chap. III, p. 103.

(2) Voir, sur cette question, l'intéressant travail de M. Emmanue Charles: *Nantissement de Fonds de commerce*, Giard et Brière, Paris, 1905.

chandises garnissant le fonds de commerce a soulevé un certain nombre de procès, au début de la mise en vigueur de la loi de 1898; la plupart des liquidateurs ou syndics croient encore qu'il est de leur devoir de contester, en toutes circonstances, cette extension du droit de nantissement. La jurisprudence est à peu près définitivement fixée dans un sens favorable au créancier gagiste; le gage ne saurait être limité au seul fonds de commerce, au sens étroit du mot, c'est-à-dire clientèle, matériel, droit au bail, etc.; il doit rationnellement englober le fonds de commerce dans son intégralité, et partant toutes les marchandises garnissant ce fonds et appartenant en toute propriété au débiteur.

Quant aux conditions de validité du nantissement, elles sont nettement précisées par l'article 2075 du Code civil; il faut un acte constatant l'établissement du gage et spécifiant les engagements auxquels il s'étend. Il faut en outre que cet acte, après avoir été enregistré (sinon le greffier n'en effectuerait pas la transcription), soit transcrit au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel le fonds est exploité. Le registre où sont transcrits les nantissements de fonds de commerce est *public*, c'est-à-dire que tous les intéressés peuvent en obtenir communication, sur simple demande et sans justification.

§ 6. — HYPOTHEQUES.

1. Hypothèque judiciaire. L'hypothèque judiciaire est une garantie obtenue malgré ou sans la volonté du débiteur.

Elle résulte, dit l'article 2123 Code civil, « des jugements, soit contradictoires, soit par défaut, définitifs ou provisoires, en faveur de celui qui les a obtenus », et rendus par les tribunaux français; s'ils ont été rendus en pays étranger, ils doivent avoir été déclarés exécutoires par un tribunal français. « Elle peut s'exercer sur les

immeubles actuels du débiteur et sur ceux qu'il pourra acquérir.... » (art. 2123, al. 2).

On ne doit la considérer, dans la pratique des opérations de banque, que comme une garantie des plus précaires; la nécessité pour le banquier d'assigner son client marque ordinairement la date à laquelle ce dernier s'est trouvé dans l'impossibilité de faire honneur à sa signature; les tribunaux, en faisant remonter à cette époque la date de la suspension de paiement, rendent caduque cette hypothèque.

2. Hypothèque légale. — Il en est des hypothèques légales comme de l'hypothèque judiciaire; elles sont rarement la garantie d'un crédit de banque et, en tous cas, le banquier ne peut qu'être subrogé dans le bénéfice de l'hypothèque légale. Ce sont, en effet, des garanties attachées à la qualité des personnes. Le cas le plus fréquent de subrogation d'hypothèque légale, en matière de banque, est la subrogation dans l'hypothèque légale de la femme mariée.

L'hypothèque conventionnelle est la seule qui présente un intérêt direct.

3. Hypothèque conventionnelle. — « L'hypothèque conventionnelle est celle qui dépend des conventions, et de la forme extérieure des actes et des contrats » (art. 2117, al. 3, C. civ.); son existence est donc subordonnée au consentement des parties contractantes et à la régularité de l'acte par lequel elle est constituée.

Conditions de validité. — Comme conditions essentielles de la validité de l'acte, le Code pose :

1^o La rédaction d'un titre authentique, c'est-à-dire passé par devant notaire ;

2^o L'indication de la nature et de la situation de chacun des immeubles sur lesquels l'hypothèque est consentie; l'affectation des biens à venir est prohibée en dehors

des exceptions résultant des articles 2130 et 2131 du Code civil : « Si les biens présents et libres du débiteur sont insuffisants pour la sûreté de la créance, il peut, en exprimant cette insuffisance, consentir que chacun des biens qu'il acquerra par la suite y demeure affecté à mesure des acquisitions » (art. 2130). — « Pareillement, en cas que l'immeuble ou les immeubles présents, assujettis à l'hypothèque, eussent péri, ou éprouvé des dégradations, de manière qu'ils fussent devenus insuffisants pour la sûreté du créancier, celui-ci pourra ou poursuivre dès à présent son remboursement, ou obtenir un supplément d'hypothèque » (art. 2131) ;

3° L'indication spéciale de la créance pour sûreté de laquelle l'hypothèque est consentie, par conséquent la fixation d'un capital.

« Le créancier privilégié, dont le titre a été inscrit ou transcrit, ou le créancier hypothécaire inscrit pour un capital produisant intérêts ou arrérages, a le droit d'être colloqué pour *trois années* seulement au même rang que le principal, sans préjudice des inscriptions particulières à prendre, portant hypothèque à compter de leur date pour les intérêts et arrérages autres que ceux conservés par la transcription ou inscription primitive » (art. 2151 Code civil, modifié par la loi du 17 juin 1893).

Droits du créancier hypothécaire. — Le créancier inscrit est armé d'un *droit de préférence*, comme tout créancier gagiste, et d'un *droit de suite*, en vertu duquel il est autorisé à se faire payer sur le prix de l'immeuble, en quelques mains que passe cet immeuble, si le tiers détenteur ne remplit pas les formalités de la *purge des hypothèques*, dont le principe est édicté par l'article 2181 Code civil : « L'acquéreur ou le donataire déclarera par le même acte, qu'il est prêt à acquitter, sur-le-champ, les dettes et charges hypothécaires, jusqu'à concurrence seulement du prix, sans distinction des dettes exigibles ou non exigibles. »

Rang des hypothèques. — L'hypothèque, « soit judi-

ciaire, soit conventionnelle, n'a de rang que du jour de l'inscription prise par le créancier sur les registres du Conservateur » (art. 2134 C. Civ.). Les inscriptions se font au bureau de la conservation des hypothèques dans l'arrondissement duquel sont situés les immeubles grevés; le siège de la conservation dans chaque arrondissement est celui du tribunal civil et non pas de la sous-préfecture; dans les grandes villes, telles Paris, Lille, Lyon, Marseille, il y a plusieurs conservations; d'autres fois le receveur de l'enregistrement est en même temps conservateur des hypothèques.

De la péremption. — Les effets de l'inscription, quant au droit de préférence et au droit de suite qu'elle confère au créancier inscrit, sont périmés dans le délai de dix ans, à compter du jour de sa date, si elle n'a pas été renouvelée avant l'expiration de ce délai. Le créancier qui laisse s'accomplir la péremption se trouve dans la même situation que si son hypothèque ou son privilège n'avait jamais été inscrit; et si, malgré sa négligence, aucune circonstance n'est survenue, telle la faillite du débiteur, l'aliénation de l'immeuble, etc., qui ait pu empêcher le renouvellement de l'inscription, celle-ci ne prend date qu'à partir du jour de ce renouvellement.

Les formalités de renouvellement ne nécessitent point la rédaction d'un nouvel acte.

Le décret du 28 février 1852, article 47, déclare, à titre exceptionnel, que « les inscriptions hypothécaires prises au profit des sociétés de *crédit foncier* sont dispensées, pendant toute la durée du prêt, du renouvellement décennal prescrit par l'article 2154 du Code civil ».

Extinction des privilèges et hypothèques. — Les privilèges et hypothèques s'éteignent :

- 1^o Par l'extinction de l'obligation principale;
- 2^o Par la renonciation du créancier à l'hypothèque;
- 3^o Par l'accomplissement des formalités et conditions

prescrites aux tiers détenteurs pour purger les biens par eux acquis :

1° Par la prescription.

Une hypothèque peut être éteinte sans que l'inscription soit radiée.

La « radiation » n'est opérée par le conservateur, qu'au vu de l'expédition d'un acte notarié portant mainlevée, ou d'un jugement en dernier ressort ou passé en force de chose jugée.

La radiation peut être *totale* ou *partielle*, soit quant à la somme conservée, soit quant aux immeubles grevés.

Droit d'enregistrement des actes d'ouverture de crédit.

— Les actes d'ouverture de crédit hypothécaire sont enregistrés au droit de 1 p. 100 en principal, soit 1 fr. 25 p. 100 avec les décimes ; mais, si le crédit n'est pas encore réalisé au moment de l'enregistrement, il n'est perçu que la moitié du droit ; 0 fr. 50 p. 100 en principal, 0 fr. 625 avec les décimes ; le receveur consigne l'acte sur ses sommiers de surveillance et réclame le complément de droit, lorsque le crédit est réalisé.

Les actes d'ouverture de crédit hypothécaire ne sauraient donc, à l'exemple des actes d'ouverture de crédit sous seing privé, garantie ou non, bénéficier du droit fixe de 3 fr. 75, décimes compris, dont les redevables peuvent requérir l'application *au titre d'actes commerciaux*.

Observations diverses. — Inscriptions d'office. — On a pu remarquer jusqu'ici qu'à maintes reprises, le Code civil parlait à la fois des privilèges et des hypothèques. « Le *privilège* est un droit que la qualité de la créance donne à un créancier d'être préféré aux autres créanciers, même hypothécaires » art. 2095. « L'*hypothèque* est un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation » art. 2111.

Le privilège peut être mobilier ou immobilier ; il est attaché à la qualité de la créance. — L'hypothèque est

exclusivement un gage immobilier ; elle est indépendante de la qualité de la créance. — Un débiteur peut conférer de son plein gré une hypothèque ; il n'a pas la même faculté de conférer un privilège, autre qu'un gage.

Lorsque le privilège est immobilier, sa conservation nécessite en principe une inscription, et on conçoit maintenant pourquoi le privilège et l'hypothèque se trouvent fréquemment réunis dans les dispositions du Code civil.

Parmi les privilèges immobiliers, celui que l'on rencontre le plus souvent est le *privilège du vendeur* d'immeubles, pour garantir le paiement du prix de vente. « Le vendeur privilégié conserve son privilège par la transcription du titre qui a transféré la propriété à l'acquéreur, et qui constate que la totalité ou partie du prix lui est due : à l'effet de quoi la transcription du contrat faite par l'acquéreur vaudra inscription pour le vendeur et pour le prêteur qui lui aura fourni les deniers payés, et qui sera subrogé aux droits du vendeur par le même contrat : sera néanmoins le conservateur des hypothèques tenu, sous peine de tous dommages-intérêts envers les tiers, de faire d'*office l'inscription* sur son registre, des créances résultant de l'acte translatif de propriété.... (art. 2108).

Transcription. — La transcription est une mesure de publicité destinée à rendre opposables aux tiers les mutations d'immeubles. Elle consiste à recopier textuellement les actes d'aliénations sur les registres de la conservation des hypothèques ; elle a été imposée obligatoirement par la loi du 23 mars 1855 :

« Sont transcrits au bureau des hypothèques de la situation des biens :

1° Tout acte entre vifs, translatif de propriété immobilière ou de droits réels susceptibles d'hypothèque ;

2° Tout acte portant renonciation à ces mêmes droits ;

3° Tout jugement qui déclare l'existence d'une convention verbale de la nature ci-dessus exprimée ;

1° Tout jugement d'adjudication, autre que celui rendu

sur licitation au profit d'un cohéritier ou d'un copartageant. » (art. 1).

« Sont également transcrits :

1^o Tout acte constitutif d'antichrèse, de servitude, d'usage et d'habitation ;

2^o Tout acte portant renonciation à ces mêmes droits ;

3^o Tout jugement qui en déclare l'existence en vertu d'une convention verbale ;

1^o Les baux d'une durée de plus de dix-huit ans.... » (art. 2).

« Jusqu'à la transcription, les droits résultant des actes et jugements énoncés aux articles précédents ne peuvent être opposés aux tiers qui ont des droits sur l'immeuble et qui les ont conservés en se conformant aux lois. — Les baux qui n'ont point été transcrits ne peuvent jamais leur être opposés pour une durée de plus de dix-huit ans » (art. 3). — « A partir de la transcription, les créanciers.... ne peuvent prendre utilement inscription sur le précédent propriétaire. — Néanmoins, le vendeur ou le copartageant peuvent utilement inscrire leurs privilèges dans les quarante-cinq jours de l'acte de vente ou de partage, nonobstant toute transcription d'actes faits dans ce délai » (art. 6). Pour pouvoir être transcrit, il n'est donc pas nécessaire qu'un acte soit authentique; on a pu même remarquer, comme conséquence de l'article 2108, qu'une inscription d'office pouvait être prise en vertu d'un acte de vente sous seing privé.

Publicité des registres et levée des états hypothécaires.

— Les registres tenus par les conservateurs des hypothèques, soit pour les inscriptions, soit pour les transcriptions, sont publics, c'est-à-dire ouverts à tous ceux qui veulent y faire insérer des actes ou prendre connaissance des actes qui y sont contenus.

Les conservateurs sont obligés, en vertu de l'article 2196 du Code civil, de délivrer, à tous ceux qui le requièrent, copie des actes transcrits sur les registres, ou copie des

inscriptions subsistantes, ou certificat qu'il n'en existe aucune. « Ils sont responsables du préjudice résultant : 1° de l'omission sur leurs registres des transcriptions d'actes de mutation, et des inscriptions requises en leurs bureaux ; 2° du défaut de mention dans leurs certificats d'une ou de plusieurs des inscriptions existantes, à moins, dans ce dernier cas, que l'erreur ne provient de désignations insuffisantes qui ne pourraient leur être imputées » (art. 2197).

Ce § 2 de l'article 2197 rend parfois fort coûteuse, pour un banquier, la levée des pièces hypothécaires relatives aux immeubles de ses clients. Bon nombre de conservateurs consentent à ne fournir que des états succincts au lieu des copies *in extenso* des inscriptions et des transcriptions. Ils y trouvent une économie de temps, pour ce qui est des états d'*inscriptions*, car leur salaire est uniformément de 1 franc par inscription relevée, peu importe qu'elle le soit par extraits ou en entier. Pour les *transcriptions*, au contraire, s'ils économisent leur temps en ne les mentionnant que par extraits, ils perdent par contre le bénéfice d'un salaire parfois élevé, puisqu'il est de 1 franc par page, et que les actes de vente d'immeubles sont généralement fort longs. Pour se refuser à délivrer des états succincts de transcriptions, les conservateurs se retranchent derrière l'article 2197 du Code civil. Le banquier peut alors dans ce cas offrir au conservateur de le dégager de toute responsabilité, relativement aux erreurs ou omissions dans un état succinct.

Pour constituer son dossier de renseignements, un banquier n'attache que peu d'intérêt à la copie *in extenso* des transcriptions ; il lui suffit de savoir si un client a acheté ou vendu des immeubles, et à quel prix. Les conditions d'un emprunt hypothécaire seraient peut-être plus intéressantes, ainsi que la désignation des immeubles grevés, c'est pourquoi nous conseillons de demander dans la géné-

ralité des cas les copies *in extenso* des inscriptions et seulement le relevé succinct des transcriptions.

Nous ne faisons allusion ici, bien entendu, qu'aux états d'inscriptions ou de transcriptions levés à *titre de renseignement*, et non pas aux états qu'on lève avant de consentir une ouverture de crédit hypothécaire, état dont les indications doivent alors être rigoureusement exactes.

Cet exposé sommaire du régime hypothécaire a été fait dans le but de compléter les indications fournies au chapitre de la Pratique de l'escompte, bien plus que dans l'intention d'étudier en détail les sûretés immobilières. Celles-ci font exclusivement partie du droit civil; elles sont soumises à un régime de droit étroit, auquel les considérations d'ordre commercial sont toujours demeurées étrangères. La rédaction d'un acte d'ouverture de crédit hypothécaire nécessite l'intervention d'un service de contentieux ou le concours de personnes compétentes, dont les conseils sont indispensables pour assurer à la fois la validité et l'efficacité du gage. Il ressort avec évidence que les difficultés et les frais de constitution des garanties hypothécaires en restreignent l'usage dans les opérations de banque.

§ 7. — HYPOTHÈQUE MARITIME.

Nous nous contenterons de dire, au sujet de l'hypothèque maritime, que, par dérogation au principe en vertu duquel l'hypothèque ne peut porter que sur des immeubles, la loi du 10 décembre 1871 et celle du 10 juillet 1885 ont permis d'hypothéquer les bâtiments de mer.

Le navire doit jaugeer 20 tonneaux au moins.

L'inscription peut être prise en vertu d'un simple acte sous signature privée; comme pour l'hypothèque terrestre, l'inscription est obligatoire, pour que l'hypothèque soit opposable aux tiers; elle ne conserve son effet que pendant

dix ans. L'hypothèque maritime peut être primée par les privilèges fort nombreux, énumérés par l'article 191 du Code de commerce, indépendamment de ceux que le Code civil a consacrés dans ses articles 2101 et 2102 ; du fait de ces privilèges, le créancier inscrit peut n'avoir que des droits illusoires à exercer.

Les fonctions de conservateur sont remplies par le receveur principal des douanes du port d'attache du navire. Les registres de ce receveur ont le même caractère de publicité que ceux du conservateur des hypothèques.

Les ventes de navires donnent également lieu à transcription ou *mutation en douane*, formalité obligatoire qui n'est autre chose qu'une mesure de publicité, sans laquelle la propriété des navires n'est pas transmise à l'égard des tiers.

En banque, l'hypothèque maritime est d'un usage moins fréquent encore que l'hypothèque terrestre.

QUATRIÈME PARTIE

DES OPÉRATIONS QUI SONT DE SIMPLES PROCÉDÉS DE MOBILISATION DU CRÉDIT DE BANQUE.

NOTIONS PRÉLIMINAIRES.

Qu'est-ce que rendre un crédit mobilisable? — Une définition est d'autant plus facile que le terme à définir est mieux adéquat à l'idée qu'il exprime. Il y a tout à la fois dans le mot « mobiliser » l'idée d'aptitude au mouvement et l'idée de mouvement. Mobiliser un crédit c'est transporter à un tiers les droits et les obligations qui résultent du contrat de crédit et cette première transmission suppose l'aptitude à des transmissions ultérieures, car il faut imaginer chez tous les tiers qui interviennent successivement un intérêt égal à la circulation indéfinie du crédit.

Supposons un découvert par caisse : le banquier, créancier en vertu de son compte courant, ne peut pas céder directement sa créance à un tiers, parce que le compte courant n'est pas transmissible comme tel. On dit alors que le crédit est immobilisé. Ceci ne signifie cependant pas que la créance en soi ne puisse être cédée; le cas n'est pas impossible d'un banquier se substituant à un autre, soldant le compte courant ouvert chez ce dernier et assumant la charge de l'immobilisation. Mais c'est moins une transmission de crédit que l'ouverture d'un

crédit nouveau remplaçant le premier. Plaçons-nous au contraire dans l'hypothèse d'un billet souscrit à l'ordre du banquier pour le montant de son avance : le crédit est alors directement transmissible par l'endossement du billet ; le banquier réescompteur n'assume plus la charge d'une immobilisation : il n'est, pour ainsi dire, qu'un anneau intermédiaire dans la chaîne des transmissions possibles d'un même crédit. *On dit en ce cas que le crédit est mobilisable.*

De là, nous tirons les conclusions suivantes : 1^{re} *Les procédés de mobilisation affectent non le fond, mais la forme du droit ; non la créance, mais le titre de créance.* Que le banquier soit en effet créancier en vertu de son compte courant ou en vertu d'un billet souscrit à son ordre, ses droits sont évidemment identiques ; mais, par la forme qu'il revêt, le crédit est immobilisé dans le premier cas ; il est apte à se transmettre dans le second cas. 2^o *Les procédés de mobilisation peuvent s'appliquer à toutes les opérations de banque* qui servent à l'emploi des fonds ; ce caractère de généralité a déterminé la place qu'ils occupent dans cet ouvrage : ils sont comme le moule dans lequel toutes les autres opérations peuvent être coulées.

Importance des opérations de mobilisation. -- De ce que les procédés de mobilisation du crédit de banque n'en affectent que le mode de réalisation, il ne s'ensuit pas qu'ils n'aient qu'une importance secondaire. C'est peut-être dans cette sorte d'opérations que le génie pratique des banquiers s'est manifesté avec le plus d'éclat.

Nous ne ferons que rappeler le principe sur lequel nous avons fondé la théorie générale des opérations de banque qui forme le début de ce traité : *l'origine des fonds détermine les conditions de leur emploi.* Or, si l'on se souvient que la majeure partie des fonds dont disposent les grandes banques provient de dépôts à vue, on comprend facilement le rôle prépondérant qui est dévolu aux opérations

destinées à en maintenir la disponibilité immédiate.

Le souci d'éviter les immobilisations devait donc être la règle directrice de la majeure partie des opérations. Les grandes banques arrivèrent à considérer que la même règle devait s'appliquer pour d'autres motifs aux opérations traitées avec leur propre capital. Ce capital, par son chiffre relativement minime, n'apparaît d'ailleurs que comme un faible appoint dans l'ensemble de l'exploitation. L'accessoire doit nécessairement suivre le sort du principal : dans l'œuvre commune, tous les capitaux se confondent, obéissant à la loi qui régit l'emploi de la majorité d'entre eux.

L'histoire de la banque au xix^e siècle déterminera les influences qui ont hâté le cours de cette évolution. Il nous suffit de constater que *la théorie de l'argent toujours en mouvement* se généralise de plus en plus ; la comparaison d'année en année des bilans des grandes sociétés financières fait ressortir, avec évidence, la disparition progressive des chapitres où s'expriment les immobilisations.

Quels sont les inconvénients et quels sont les avantages de cette direction imprimée à l'industrie de la Banque ? La mort récente de M. H. Germain, président du conseil d'administration du Crédit Lyonnais, qui paraît en avoir été tout à la fois le théoricien et le promoteur, a été l'occasion, dans la presse, d'articles où l'éloge est souvent tempéré par la critique la plus amère. Le Crédit Lyonnais semble bien, du reste, avoir intégralement réalisé la conception du puissant esprit qui l'a progressivement amené à la situation qu'il occupe parmi les grands Établissements financiers du monde.

Poser en principe l'incessante mobilisation du crédit, c'est sans doute en limiter le rôle, mais c'est aussi en augmenter presque indéfiniment la puissance. Dans cette théorie, les entreprises de longue haleine industrielles ou commerciales, sont certainement exclues du domaine où s'exerce l'activité des banques ; en ce sens on peut dire

que les milliards accumulés dans les caisses des banques sont refusés aux initiatives si fécondes soient-elles. Mais, à un autre point de vue, les milliards refusés à quelques-uns sont restés à la disposition de tous : le nombre de ceux qui en peuvent user augmente, au fur et à mesure que diminue le nombre de ceux qui les auraient pu immobiliser.

La mobilisation du crédit a eu pour conséquence immédiate l'abondance des capitaux en quête de emploi, d'où la multiplicité des opérations traitées et la diversité de la clientèle. Le crédit de banque s'est comme vulgarisé.

L'abondance des capitaux a encore eu une conséquence importante : l'abaissement des conditions de banque. La rémunération de chaque opération isolée a été réduite en proportion du nombre d'opérations qui pouvaient être traitées avec un même capital. A notre avis, ce serait une vue superficielle des choses que d'attribuer à la seule concurrence, si âpre qu'elle soit, l'abaissement des conditions de banque. Au demeurant, la concurrence n'est-elle pas elle-même la conséquence de l'abondance des capitaux dans les mains des banquiers ? Plus les capitaux sont abondants, plus active est la recherche des occasions de emploi.

Que si on se rend compte de l'intérêt que les banques modernes attachent à la circulation rapide de leurs capitaux, l'importance des procédés accessoires de mobilisation apparaît du même coup. Il est impossible que la réalisation du crédit se présente invariablement sous une forme mobilisable : trop d'occasions d'employer leurs fonds échapperaient à l'activité des banques, si elles n'avaient pas imaginé les opérations de pure mobilisation.

Classification des procédés de mobilisation du crédit de Banque. — Rendre un crédit mobilisable n'étant, en somme, qu'incorporer à un titre facilement transmissible la créance qui naît du contrat de crédit, les procédés de mobilisation ne sont autre chose que l'adaptation d'un titre négociable au crédit de banque.

Des titres négociables nous excluons la forme nominative qui ne convient guère qu'aux fonds publics, et les chèques qui sont des instruments de paiement et non des instruments de crédit. Restent les traites et les billets à ordre.

Excluant les chèques, nous excluons par le fait même la forme au porteur. Le titre au porteur réduit, il est vrai, au minimum les formalités de transmission des droits de créance; mais, outre que les traites et les billets à ordre ne peuvent revêtir cette forme, nous observerons que le titre au porteur aurait l'inconvénient de ne pas sauvegarder le principe de la *personnalité du crédit*. Dans les transmissions successives du crédit de banque, chaque intermédiaire fait confiance directement au précédent et indirectement à tous les autres, jusqu'au premier bénéficiaire du contrat. L'instrument qui sert à la mobilisation, au fur et à mesure qu'il circule, augmente les garanties de remboursement; la sécurité, cette autre loi du crédit de banque, se trouve ainsi intimement liée à la faculté de mobilisation.

Le crédit de banque étant mobilisable lorsque la créance du banquier revêt la forme d'une traite tirée par le client sur son banquier ou d'un billet souscrit par le client à l'ordre de son banquier, il en résulte que les mobilisations du crédit ne sont qu'escomptes et réescomptes successifs. Les opérations de banque de pure mobilisation se ramènent donc à l'opération d'escompte. Mais à l'origine du crédit, entre les deux premiers contractants, le banquier et son client, la traite ou le billet n'a d'autre garantie que la signature du débiteur; aussi avons-nous pu dire que c'était l'opération d'escompte dépourvue de sa fonction de garantie, la seconde signature faisant défaut sur l'effet de commerce.

Lorsque la mobilisation du crédit se fait par traites, l'opération reçoit le nom de crédit d'acceptation ou de crédit par acceptation. C'est la forme adoptée par le grand commerce. La mobilisation par billets à ordre est réservée aux crédits de moindre importance; c'est aussi la forme que revêtent généralement les crédits à l'agriculture.

CHAPITRE PREMIER

CRÉDITS PAR ACCEPTATION

Section I. — Nature des crédits par acceptation. Définition. — Risques du banquier-accepteur. — Provision des traites tirées en vertu d'un crédit par acceptation. — Rôle des crédits par acceptation.

Section II. — Du crédit par acceptation dans chacune de ses trois fonctions.

§ 1. — LE CRÉDIT PAR ACCEPTATION SUPPLÉANT AU DÉCOUVERT PAR CAISSE.	Modes de réalisation — Négociation des ac- ceptions de banque : Où se négocient les ac- ceptions de banque? Qui négocie les accep- tations de banque ?
§ 2. — LE CRÉDIT PAR ACCEPTATION SUBSTITUANT LA SIGNATURE DU BANQUIER A CELLE DE SON CLIENT.	
§ 3. — LE CRÉDIT PAR ACCEPTATION SERVANT AU TRANSPORT DES FONDS.	

Section III. — Pratique des crédits par acceptation. — Comptabilité des crédits par acceptation. — Remboursements anticipés des crédits par acceptation. — Conditions de banque.

Section I. — NATURE DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION.

Définition. — Les crédits par acceptation sont des « prêts de crédit » et non des « prêts d'argent », c'est-à-dire que le banquier prête non des fonds, mais sa signature. Il accepte une traite tirée sur lui, traite qui sera négociée chez un autre banquier. La solvabilité de l'accepteur en facilite la circulation.

Le banquier qui négocie la traite fait une véritable opération d'escompte : c'est par son intermédiaire que

L'ouverture de crédit se résout en une avance de fonds représentée par le produit de la négociation. Il a lui-même en mains un titre transmissible ; sa créance est mobilisable par le réescompte à un troisième banquier, et ainsi de suite.

A la vérité, le banquier qui donne dans ces conditions son acceptation ne mobilise pas un crédit, à proprement parler, puisqu'il n'a pas avancé de fonds à son client. Le crédit par acceptation est bien cependant un procédé de mobilisation, en ce sens qu'il évite une immobilisation et qu'il *donne au crédit l'aptitude à être mobilisé*.

Il ne faut pas, en cette matière, se borner à étudier l'opération initiale ; il faut embrasser l'ensemble des opérations qui en seront la conséquence nécessaire et le développement. L'ouverture de crédit ne peut pas en effet se terminer par la simple acceptation de la traite ; la signature du banquier ne vaut que par la possibilité de la monnayer.

Risques du banquier accepteur. - Par l'acceptation, le banquier se reconnaît débiteur du montant de la traite. Nul n'est restituable contre son acceptation. Le risque est donc identique, qu'il s'agisse d'un découvert par compte ou d'un crédit par acceptation ; dans le premier cas, le banquier a payé ; dans le second cas, il a promis de payer.

A l'égard de l'escompteur de la traite, il est solidai-
rement responsable du paiement avec son client, tireur et
endosseur. C'est par lui cependant que commencerait
vraisemblablement l'exercice des recours ; d'abord parce
qu'en vertu de l'effet il est principal débiteur, ensuite
parce qu'il présente généralement plus de solvabilité. Il
importe peu qu'en dernière analyse, à l'encontre de ce qui
se passe pour le papier de commerce, le tireur soit le véri-
table débiteur de l'effet. La convention passée entre le
banquier et son client ne modifie en rien les droits du
porteur de l'effet.

De la provision des traites tirées en vertu d'un crédit par acceptation. — La provision d'une traite est la créance du tireur sur le tiré. Par l'ouverture de crédit, qui vaut promesse de prêt, le banquier se constitue débiteur de son client; la traite est tirée en réalisation de l'ouverture de crédit. Ce n'est ni un effet fictif, ni un tirage en l'air; il y a une provision régulièrement constituée, et le porteur de l'effet est suffisamment renseigné sur la nature de cette provision, quand il connaît la qualité du tireur et celle du tiré. Il est certain qu'entre un banquier et son client ce n'est pas, en dehors de circonstances tout à fait exceptionnelles, une livraison de marchandises qui a rendu le premier débiteur du second. Ce qui constitue le vice de semblable papier entre deux commerçants, c'est la dissimulation de la cause réelle du tirage, la fraude destinée à tromper les tiers.

Rôle des crédits par acceptation. Quel que soit le rôle imparti au crédit par acceptation, il a toujours pour résultat de permettre l'utilisation du crédit de banque sans immobilisation; c'est le caractère commun de toutes les opérations qui s'y rattachent. Dans la pratique, l'ouverture d'un crédit par acceptation peut avoir plus spécialement pour but : 1° soit de suppléer directement à un découvert par caisse; 2° soit de substituer la signature du banquier à celle de son client, pour faciliter les transactions par la garantie d'une signature connue; 3° soit d'éviter des transports effectifs de fonds.

D'où une triple fonction du crédit par acceptation. Nous en avons défini les caractères généraux; il nous reste à traiter des conditions particulières de réalisation dans chacun des trois cas où le crédit par acceptation est employé.

Section II. DU CRÉDIT PAR ACCEPTATION DANS CHACUNE DE SES TROIS FONCTIONS.

§ 1. — LE CRÉDIT PAR ACCEPTATION SUPPLÉANT AU DÉCOUVERT PAR CAISSE.

Mode de réalisation. La traite est tirée directement sur le banquier par son client; il n'y a aucun intermédiaire entre celui qui ouvre le crédit et celui qui en bénéficie.

Prenons un exemple : la Société Générale ouvre à M. Kaufmann, négociant en grains, un crédit par acceptation de 100 000 francs. M. Kaufmann émet sur la Société Générale une traite de 100 000 francs à 90 jours de vue. La Société Générale accepte la traite, qui sera ultérieurement escomptée par un autre banquier, et le produit de la négociation sera versé au tireur, bénéficiaire du crédit.

En pareil cas, il est certain qu'un découvert par caisse aurait eu les mêmes résultats; mais les fonds avancés eussent créé une immobilisation importante.

— Les traites émises en vertu d'un crédit par acceptation sont le plus généralement *en chiffres ronds*. Il s'agit en effet d'une ouverture de crédit dont la limite globale est par avance fixée, et non d'opérations se rapportant à des livraisons de marchandises.

— Elles sont ordinairement créées pour des *sommes importantes*. Ce mode de réalisation du crédit de banque, qui, somme toute, complique les opérations, ne convient en effet qu'à des affaires d'une certaine étendue. Un crédit de quelques milliers de francs n'est pas une immobilisation si lourde, qu'une banque n'en puisse supporter la charge et doive recourir à un procédé accessoire de mobilisation.

— Un crédit par acceptation n'est pas nécessairement

réalisé en une seule fois pour le plein de la limite. Les traites peuvent être tirées au fur et à mesure des besoins du crédit. Néanmoins *cette forme du crédit de banque est moins souple que le découvert par caisse* :

a. Les tirages, réalisant même partiellement un crédit par acceptation, doivent être d'une somme relativement élevée. Une banque ne laisse pas circuler sa signature sur des effets de minime importance, et, d'autre part, comme nous le verrons, ce papier étant négocié, dans l'intérêt même du bénéficiaire du crédit, sur le marché hors banque, doit en remplir les conditions. Les effets négociés hors banque sont au minimum de 5000 francs.

b. Les crédits par acceptation se prêtent malaisément aux mouvements d'entrée et de sortie de capitaux, qui tantôt réduisent et tantôt augmentent les découverts en compte. La traite une fois négociée circule jusqu'à son échéance pour sa valeur intégrale. Sans doute le banquier peut accepter de son client des remboursements anticipés; mais ce sont des opérations indépendantes du crédit par acceptation, des conventions nouvelles qui se greffent sur les premières.

Pour toutes ces raisons encore, les crédits par acceptation ne conviennent qu'au grand commerce, dont l'importance des affaires justifie le large concours des banques. En outre, les banques sont à juste titre assez difficiles sur le choix des signatures susceptibles de figurer à côté de la leur. Cette sélection nécessaire est une nouvelle restriction à l'usage du crédit par acceptation.

— Enfin *les crédits par acceptation ne peuvent avoir qu'une durée limitée*. Les traites sont tirées à 90 jours d'échéance au plus, afin de pouvoir être négociées facilement. Une prolongation du crédit par acceptation ne pourrait donc avoir lieu que par les renouvellements successifs des traites échues. Un ou deux renouvellements n'ont rien d'anormal; mais une circulation continue d'une banque

avec un même client ne serait pas sans inconvénients pour le crédit de l'un et de l'autre.

Négociation des acceptations de banque. Nous nous demanderons : 1^o où sont négociées les acceptations ; 2^o qui les négocie.

1^o *Où se négocient les acceptations de banque?* Le marché hors banque est par excellence le marché des acceptations de banque ; les traites émises en vertu d'un crédit par acceptation n'ont à l'origine que deux signatures ; elles ne seraient donc pas immédiatement bancables. D'ailleurs la différence entre le taux d'escompte de la Banque de France et le taux hors banque représente, étant donnée l'importance des crédits par acceptation, un avantage appréciable. Nous ferons observer à ce sujet que le taux de la négociation est d'autant plus avantageux que le crédit du banquier accepteur est mieux établi.

2^o *Qui négocie les acceptations de banque?* Théoriquement, la traite devrait être négociée par le bénéficiaire du crédit, c'est-à-dire par le tireur. Dans la pratique, c'est le plus souvent le banquier qui négocie pour le compte de son client ses propres acceptations. La traite lui est remise endossée en blanc, et le cessionnaire remplit l'endos à son profit.

Ce sont les rôles renversés ; mais, en cette matière, tout est conventionnel. Le véritable débiteur n'est pas le débiteur apparent de la traite ; celui qui l'escompte n'ignore ni la nature de l'effet, ni en quelle qualité le banquier accepteur le lui présente.

Il fallait bien d'ailleurs admettre en fait cette anomalie, à moins de renoncer à un mode éminemment avantageux de réalisation du crédit de banque. La négociation des effets de commerce est le rôle des banques ; elles disposent de tous les moyens propres à en assurer la rapide circulation. Laisser au bénéficiaire du crédit le soin de

négocier les acceptations eût abouti souvent à une impossibilité; ce serait dans certains cas aussi l'obliger à nouer des relations avec une autre banque, au détriment peut-être du banquier qui lui a ouvert le crédit par acceptation.

Nous ne connaissons pas en doctrine ni en jurisprudence de décision refusant au banquier le droit de négocier, en pareille circonstance, ses propres acceptations. De son côté, le cessionnaire de l'effet a-t-il à craindre que ses recours ne soient entravés par l'irrégularité théorique de la négociation? Nous ne le croyons pas. Encore une fois, les acceptations de banque ne sont pas des tirages de complaisance, c'est une marchandise spéciale sur la nature de laquelle personne ne se méprend. Tout au plus le cessionnaire de l'effet pourrait-il demander au banquier qui lui négocie sa propre acceptation de justifier, par une lettre émanant du tireur, de sa qualité de mandataire chargé de la négociation. Nous estimons que semblable exigence serait superflue entre banquiers honorablement connus. Nous signalons cependant le cas, parce que nous l'avons vu se produire.

§ 2. — LE CRÉDIT PAR ACCEPTATION SUBSTITUANT LA SIGNATURE DU BANQUIER
A CELLE DE SON CLIENT.

Mode de réalisation. — L'opération suppose une transaction antérieure entre le bénéficiaire du crédit par acceptation et l'un quelconque de ses fournisseurs.

A la différence du crédit par acceptation suppléant au découvert, la traite est tirée sur le banquier, non par son client, mais par le fournisseur de son client. Le crédit documentaire par acceptation est une variété de ce genre d'opérations. Les développements que nous avons donnés à ce sujet dans la III^e partie de cet ouvrage nous dispensent de revenir sur la question. On comprend, en effet, que la présence des documents n'est qu'un cas particulier de

l'opération. Les crédits par acceptation réalisés par tirages du vendeur sur le banquier, en couverture des livraisons faites à l'acheteur, ne sont pas exclusifs au commerce maritime, qui en fournit cependant les plus fréquents exemples.

Cette forme du crédit par acceptation n'a évidemment pas directement pour but de mobiliser une avance de fonds. C'est plutôt une garantie supérieure que recherche le tireur de la traite, et l'on peut dire en ce sens que cette garantie est une condition de la facilité des transactions, parce qu'elle supprime ou diminue le risque. Il n'en est pas moins vrai cependant que le crédit par acceptation ainsi réalisé rentre encore dans les procédés de mobilisation, puisque l'ouverture de crédit, ne se résolvant pas par une avance de fonds, n'entraîne par le fait même aucune immobilisation (1).

Négociation des acceptations de banque dans cette forme de crédit par acceptation. — La différence du crédit par acceptation destiné à substituer la garantie du banquier à celle de son client, et du crédit par acceptation suppléant au déconvent ressort plus nettement encore dans la négociation des acceptations.

1° *Où sont négociées les acceptations?* Les acceptations sont négociées au lieu d'origine des tirages. A la différence des autres acceptations, elles correspondent à des livraisons effectives de marchandises. C'est, somme toute, un tirage commercial ordinaire qu'un banquier accepte dans le but surtout d'en garantir le paiement.

2° *Qui les négocie?* C'est le tireur lui-même de la traite qui la négocie à son propre banquier, au même titre que ses autres tirages commerciaux. Le véritable bénéficiaire du crédit n'a pas plus à intervenir dans l'émission de la traite que dans la négociation. Le banquier accepteur n'a

(1) Voir III^e partie, p. 263 et suiv.

pas davantage à s'occuper de la négociation. Le crédit par acceptation n'a pas été ouvert, contrairement à ce qui se passait dans le premier cas, dans l'intérêt exclusif du tireur.

En résumé, il se trouve que, dans cette forme de crédit par acceptation, le véritable bénéficiaire du crédit ne figure ni comme tireur, ni comme accepteur, ni comme endosseur de la traite.

§ 3. — CRÉDIT PAR ACCEPTATION SERVANT AU TRANSPORT DES FONDS.

Mode de réalisation. — Supposons le cas d'un commerçant français effectuant à l'étranger, par l'intermédiaire d'un de ses agents, des achats de marchandises. Il faudrait ou confier à cet agent des sommes importantes, ou l'accréditer auprès d'autres banquiers sur les places où il opère, afin qu'il ait à sa disposition les fonds dont il a besoin. Dans le premier cas, le commerçant français immobiliserait en vue de transactions non encore effectuées des capitaux importants, et courrait le risque inhérent à tout transport de fonds, double inconvénient qu'il évite dans le second cas, en se procurant des fonds sur la place même où il opère.

Le crédit par acceptation est l'un des moyens les plus communément employés pour réaliser un accréditif à l'étranger. Les traites sont alors tirées sur le banquier français par l'agent du bénéficiaire du crédit à l'étranger. Le crédit ne correspond plus, comme dans le cas précédent, à une transaction ou à une série de transactions déterminées. Il n'y a plus, en d'autres termes, affectation directe du crédit de banque à une opération commerciale. Par là, cette dernière forme du crédit par acceptation se rapproche essentiellement de la première, ou, pour mieux dire, c'est le crédit par acceptation dans sa première fonction, adapté à d'autres besoins. En effet, si ce n'est pas le bénéficiaire du crédit qui tire les traites, c'est du moins

l'un de ses mandataires : il n'y a pas, entre le banquier et son client, l'intervention d'un tiers complètement étranger à l'ouverture de crédit, comme dans le crédit documentaire par acceptation.

Forme de l'accréditif. La lettre de crédit, ou accréditif, en vertu de laquelle les traites sont émises sur le banquier français est conçue à peu près dans les mêmes termes que la lettre confirmant un crédit documentaire, avec cette particularité, puisque le cas n'est pas le même, qu'il n'y est pas fait mention de l'obligation de joindre des documents aux traites. Elle est généralement adressée au représentant de l'importateur à l'étranger et entraîne, pour le banquier, obligation d'accepter à présentation les traites créées dans les conditions énoncées à cette lettre. A l'exemple de ce qui se passe en matière de crédit documentaire confirmé par lettre adressée au représentant à l'étranger du client accrédité, la lettre de crédit est remise au client lui-même, pour qu'il la fasse suivre à qui de droit ; elle est accompagnée d'une lettre d'envoi conçue à peu près dans ces termes :

Paris, le 31 janvier 1905.

A Messieurs XX...

à Elbeuf.

Nous avons l'honneur de vous informer que nous vous ouvrons un crédit de 800.000 Frs (huit cent mille) réalisable par acceptation à Paris ou à Londres de traites fournies sur notre société par votre représentant de Buenos-Ayres, en contre-valeur d'achats de laines effectués pour votre compte.

Ce crédit, qui est valable jusqu'au....., vous est consenti moyennant une commission d'acceptation de 1/8 ‰ jusqu'à 30 jours, de 1/4 p. 100 de 30 à 90 jours.

Il est entendu que vous nous couvrirez de nos acceptations soit en espèces, soit en papier de commerce, quelques jours avant l'échéance des traites.

Ci-inclus, notre lettre de crédit à MM. XX... à Buenos-Ayres,

dont vous voudrez bien nous accuser réception, en nous confirmant votre accord sur le contenu de la présente.

Recevez, Messieurs, etc.....

La lettre de crédit peut être ainsi rédigée :

Paris, le 31 janvier 1905.

A Messieurs XX...

à Buenos-Ayres.

D'ordre et pour compte de votre maison d'Elbeuf, nous vous ouvrons auprès de notre siège social à Paris et de notre agence de Londres, un crédit de Frs 800.000 (huit cent mille) au total, valable jusqu'au....., utilisable par vos traites libres à quatre-vingt-dix jours de vue, maximum.

Nous nous engageons envers vous, les endosseurs et porteurs de bonne foi, à accepter à présentation et à payer à leur échéance les traites qui seront fournies conformément aux stipulations du présent crédit; elles devront porter la mention : « En vertu de la lettre de crédit du 31 janvier 1905 datée de Paris », et leur montant sera inscrit au dos de la présente, à nous renvoyer après utilisation ou expiration.

Recevez, Messieurs, etc.....

Négociation des acceptations. — 1^o *Où sont négociées les traites?* Les traites sont négociées chez les banques du pays où sont effectués les achats, puisqu'elles ont justement pour but de procurer des fonds sur le lieu même des transactions. C'est pour ce même motif que les lettres de crédit de cette nature sont ordinairement adressées non pas à une banque, qui serait alors seule désignée pour négocier les traites, mais à l'agent chargé de faire les achats. Celui-ci peut ainsi négocier les traites, sur présentation de sa lettre de crédit, à quelque banque que ce soit et dans quelque ville que ce soit.

Ce mode de crédit est utilisé surtout dans le commerce d'importation des laines d'Australie et de la République Argentine. Les agents de l'importateur opèrent dans de

vastes contrées; ils ne savent pas à l'avance où ils trouveront une matière première à leur convenance; ils n'achètent pas un stock déjà amassé à un endroit donné; ils le constituent par des achats successifs. On conçoit dès lors que le crédit documentaire par acceptation ne puisse être employé; la marchandise doit être payée sur le lieu de production, pour n'arriver qu'ensuite au port d'embarquement; la création de traites accompagnées de documents maritimes serait impossible. La première forme de crédit par acceptation, traites émises sur le banquier par le bénéficiaire du crédit directement, ne serait pas non plus pratique; on retomberait dans l'inconvénient signalé au début de cet article, puisque l'on se procurerait ainsi en France des capitaux dont le transport à l'étranger exposerait aux inconvénients d'une immobilisation et aux risques d'une traversée. Au contraire, par cette troisième forme de crédit par acceptation, le représentant du client accrédité peut se procurer des fonds là où il en a besoin, et au moment même où il en aura l'emploi.

2° *Qui négocie les traites?* C'est l'agent nommé et désigné sur la lettre de crédit qui a qualité pour tirer et négocier les traites. Il est l'intermédiaire désigné pour la réalisation du crédit.

Section III. — PRATIQUE DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION.

Comptabilité des crédits par acceptation. Quelque forme qu'ils revêtent, les crédits par acceptation constituent pour la banque qui les a ouverts un engagement à terme. Ce mode de réalisation du crédit de banque ne produisant pas de mouvement de fonds immédiat ne se traduit pas, par conséquent, par une diminution de l'encaisse. Jusqu'à l'échéance de l'acceptation, le montant de l'engagement ne peut figurer qu'au débit d'un

compte d'ordre, qui doit s'apurer dans un délai prévu.

Une série de *comptes d'ordre* ouverts *nominativement* à chacun des bénéficiaires des crédits par acceptation recevront, au débit, toutes les acceptations données. Ces comptes d'ordre joueront par le crédit d'un *compte d'ordre global* qui sera l'expression de la totalité des engagements ainsi assumés par le banquier. A l'échéance des acceptations, l'engagement à terme du banquier se résout par un paiement : le compte *Caisse* va donc intervenir dans l'apurement des deux comptes d'ordre ; interviendra aussi le *compte courant* ordinaire du client, compte qui reçoit les mouvements effectifs de fonds.

Le compte d'ordre global, créiteur du montant de l'acceptation, est balancé par la contre-partie du crédit de la caisse d'où a été tiré le montant de l'acceptation. L'écriture du journal peut être ainsi libellée :

	DEBIT.	CREDIT.
C ^{te} global Acceptations	100 000	—
à		
Caisse.		100 000

Le compte d'ordre nominatif par client, débiteur du montant de l'acceptation, est à son tour balancé par une contre-partie portée au débit du compte courant ; pour prendre le même exemple que précédemment, l'écriture du journal sera ainsi libellée :

	DEBIT.	CREDIT.
C ^{te} C ^{te} M. X.	100 000	—
à		
C ^{te} Acceptation M. X.		100 000

Le compte courant sera ainsi à découvert du montant de l'acceptation, à supposer qu'il n'y ait pas de provision antérieure. Les deux écritures ne sont qu'un virement de compte à compte.

Dans le bilan général d'une banque, les engagements résultant de crédits par acceptation figurent soit sous la

rubrique *Acceptations*, soit sous la rubrique *Effets à payer* ; la contre-partie à l'actif est comprise dans le solde des *Comptes courants débiteurs* ou des *Comptes d'ordre débiteurs*.

Remboursements anticipés des acceptations. — Les acceptations une fois émises circulent, nous l'avons vu, pour leur montant intégral, jusqu'à échéance. Il ne dépend ni du banquier, ni de son client d'en arrêter la circulation : ils ignorent la plupart du temps dans quelles mains se trouve l'effet. Le crédit par acceptation n'est donc pas en soi susceptible de remboursements partiels et anticipés.

Si les banques n'acceptaient pas de leurs clients, dans certaines conditions, la provision anticipée des acceptations en cours, les crédits par acceptation équivaldraient à une avance de fonds que le bénéficiaire devrait utiliser, qu'il en ait ou non besoin, jusqu'à une échéance déterminée. Ce serait assurément contraire au rôle du crédit de banque, qui doit se prêter dans la mesure du possible aux variations incessantes des besoins du commerce.

Si la provision pour acceptations en cours était versée directement au crédit du compte courant par lequel se soldera en définitive le débit du compte-acceptations, il en résulterait :

1° Que les fonds ainsi remis seraient confondus dans l'ensemble des autres capitaux, et que l'on ne pourrait pas leur assigner une destination précise ;

2° Qu'ils ne bénéficieraient que du taux créditeur du compte courant, qui est ordinairement très inférieur au taux de la négociation des acceptations.

C'est pour ces deux raisons que les provisions anticipées d'acceptations en cours sont isolées en un compte particulier et productives d'intérêts dont le taux est spécialement fixé par convention, entre le banquier et son client.

A l'échéance de l'acceptation, les provisions constituées

par avance sont virées au crédit du compte courant sans modification de la comptabilité des crédits par acceptation.

Conditions de banque. — Nous avons eu l'occasion d'exposer, au chapitre réservé à la *Pratique des Crédits documentaires*, les motifs pour lesquels le crédit documentaire réalisé par acceptation ne donnait lieu qu'à la perception d'une commission d'acceptation ; il ne saurait être question de prélever des intérêts, avons-nous dit, puisqu'il n'y a, de la part du banquier accepteur, aucune avance de fonds.

Ces motifs sont les mêmes pour tous les crédits par acceptation, quelle qu'en soit la fonction ; il faut en conclure qu'en pareille matière la *commission d'acceptation* constitue la seule rémunération du banquier-accepteur. Et c'est ici tout particulièrement qu'apparaît d'une façon très nette le caractère réel de la commission de banque. Dans de semblables opérations, le banquier agit en quelque sorte à l'égal d'un intermédiaire qui, à ses risques et périls, s'offre à procurer à un négociant les capitaux dont il a besoin ; et, comme ce ne sont pas ses propres capitaux que prête le banquier, on conçoit aisément que la rémunération soit uniquement proportionnée au service rendu, c'est-à-dire *au montant du crédit ouvert ou réalisé* (1). *La durée* du crédit n'a plus alors la même importance qu'en matière de prêt direct et immédiat ; elle est toujours intimement liée sans doute à la question du risque et, à ce titre, elle peut influencer sur la *fixation du pourcentage* de la commission ; mais elle ne saurait être un élément du *décompte* de cette commission, comme elle est un des éléments essentiels du calcul des intérêts.

(1) Nous disons à dessein que la rémunération est proportionnée au montant du crédit *ouvert ou réalisé*, car la commission n'est pas toujours exclusivement perçue sur le montant du crédit *réalisé*. Dans certains cas, le banquier stipule que la commission lui est acquise *par le seul fait de l'ouverture du crédit*, quand bien même le crédit ne serait pas utilisé par la suite en totalité.

En résumé, si les crédits par acceptation font courir au banquier accepteur les mêmes risques que les découverts par compte, ils ont du moins cet avantage de lui permettre de considérer comme un *bénéfice net et total* sa commission d'acceptation. Il n'y a plus lieu, comme en matière de découverts, de tenir compte de l'intérêt *servi* aux dépôts, intérêt qui vient diminuer d'autant le bénéfice de l'intérêt *perçu* sur les emplois.

Si au contraire on envisage la question des conditions de banque payées par le client, il faut établir une distinction suivant que la traite a été ou non créée par le bénéficiaire du crédit.

La traite est-elle créée par le bénéficiaire du crédit ?
C'est le cas du crédit par acceptation suppléant au découvert par caisse ; c'est aussi le cas du crédit par acceptation servant au transport des fonds, puisque la traite est créée par un représentant à l'étranger de l'accrédité. Dans cette double hypothèse, il faut considérer que la traite est négociée soit par le tireur ou son représentant, soit par le banquier pour compte du tireur. Le tireur ou bénéficiaire du crédit a donc à payer tout à la fois la commission d'acceptation au banquier-accepteur et les agios d'es-compte à l'acheteur de la traite. Supposant que le taux hors banque appliqué à une traite à trois mois ait été de 2 1/2 p. 100, nous dirons que le bénéficiaire du crédit aura pu se procurer des capitaux moyennant :

1 ^{re} La commission d'acceptation de 1 1/2 0/0 par exemple, qui est perçue, comme on le sait, sur le montant de la traite, sans tenir compte de l'échéance. Appliquée à une traite à 3 mois, cette commission correspondra en fait à un intérêt annuel de 1 1/2 x 3 fois 3 mois, soit, ...	4 0 0
2 ^{de} Le prix de négociation de la traite, ...	2 1 2 0 0
Soit au total, ...	<u>3 1 2 0 0</u>

La traite est-elle créée par un tiers, étranger au contrat de crédit intervenu entre le banquier et son client ? Nous

savons qu'elle l'a été dans le but de permettre au tireur de se rembourser sur le banquier de la valeur des marchandises expédiées au bénéficiaire du crédit. C'est le cas du crédit documentaire réalisé par acceptation. Le prix de la négociation de la traite est resté à la charge du tireur, qui en a sans doute tenu compte dans la fixation de son prix de vente : mais de toutes façons le bénéficiaire du crédit n'a eu à payer directement aucun agio en dehors de la commission d'acceptation.

CHAPITRE II

DE LA MOBILISATION DU CREDIT DE BANQUE PAR BILLETS A ORDRE.

Section I. — Notions générales. — Mécanisme de l'opération
Comparaison avec le crédit par acceptation.

Section II. — Des Crédits à l'agriculture.

§ 1. — CRÉDITS AGRICOLES PROPREMENT DITS.

§ 2. — CRÉDITS D'EMBOÛCHE.

Section I. — NOTIONS GÉNÉRALES.

Mécanisme de l'opération. — L'avance de fonds est constatée par la souscription d'un billet à l'ordre du banquier. Le bénéficiaire du crédit se reconnaît débiteur d'une somme déterminée qu'il remboursera à une échéance convenue. Le billet est ainsi libellé : *au X de tel mois, je paierai à M. X..., banquier, la somme de .... valeur en compte.*

L'effet est, au sens propre du mot, escompté par le banquier, comme un véritable effet de commerce. Les intérêts et commissions d'escompte sont payés par le souscripteur du billet.

L'effet entre dans le portefeuille du banquier. Le crédit ouvert ne figure pas parmi les chapitres du bilan qui expriment les engagements actuels; il constitue un « risque d'escompte ». Son expression se trouve soit au poste « Effets en Portefeuille », si le billet n'a pas été

négocié, soit à la rubrique généralement ajoutée au bilan « Effets en circulation avec notre endos », s'il a été réescompté à un tiers.

La mobilisation par billet à ordre n'exclut pas l'usage du compte courant.

L'avance de fonds est généralement passée au débit du compte et balancée par le net produit de la négociation du billet. En ce cas, le procédé de mobilisation consistant essentiellement à substituer un titre de créance négociable à un titre non négociable apparaît dans toute sa netteté.

Comparaison entre la mobilisation par acceptation et la mobilisation par billet à ordre.

1° *Il n'y a aucune fiction dans la mobilisation par billet à ordre.* — Le débiteur du billet de mobilisation est celui-là même qui est débiteur en vertu du contrat d'ouverture de crédit. Dans le crédit par acceptation, c'est le contraire qui se produit : le banquier accepteur figure sur l'effet comme débiteur du tireur, bien qu'il soit son créancier. Nous avons dit plus haut que la provision de la traite était la créance résultant de la promesse de crédit faite au tireur. L'analyse juridique de l'opération n'est pas sans intérêt; nous la plaçons ici parce que les développements précédents la rendent plus intelligible.

Si la promesse de crédit rend le banquier débiteur de son client, la réalisation du crédit éteint cette dette et donne immédiatement naissance à la créance du banquier sur le crédit. En d'autres termes, l'acceptation de la traite éteint la créance du bénéficiaire de la promesse d'acceptation et intervertit immédiatement les rôles. Le banquier est débiteur du porteur de la traite, c'est le lien juridique exprimé par l'effet lui-même; il est créancier du tireur, c'est la fiction, le lien conventionnel qui ne ressort pas du titre lui-même.

2° *La mobilisation par billet à ordre est concomitante ou postérieure à l'avance effective des fonds.* — Les

termes mêmes de l'effet de mobilisation supposent un crédit réalisé. L'acceptation de la traite suppose au contraire un délai à la réalisation du crédit par décaissement de fonds.

3^e *Le billet à ordre est la propriété du banquier, qui en est également le bénéficiaire.* D'où cette conséquence qu'il assume directement la charge de le négocier. Nous avons vu, au contraire, que ce n'était que pour des raisons d'ordre particulier qu'il se chargeait de la négociation de ses acceptations. De toute façon, ce n'est pas en vertu même de l'effet qu'il a le droit de le négocier ; il faut supposer une convention, un contrat de mandat qui s'ajoute au contrat originaire d'ouverture de crédit.

4^e *La forme même des billets à ordre en rend impossible la négociation sur le marché hors banque.* C'est donc à la Banque de France que les banquiers les négocient. Pour cette raison, les billets de mobilisation sont généralement avalisés par une tierce personne. Cette troisième signature a le double avantage d'ajouter une garantie nouvelle au crédit et d'en faciliter la mobilisation. Mais le titre est en soi négociable, indépendamment de la signature d'aval, et rend immédiatement le crédit mobilisable. On conçoit, en effet, que le billet pourrait être réescompté à un autre banquier, dont l'endos rendrait enfin l'effet bancaire. La signature d'aval facilite la mobilisation ; elle n'en est pas la condition essentielle.

Nous avons vu parfois recourir à un procédé de mobilisation dont la légitimité est contestable. Au lieu de faire souscrire un billet à leur ordre et de le faire avaliser, certains banquiers font tirer une traite par le souscripteur sur l'avaliste ou réciproquement et l'escomptent. L'effet a le nombre de signatures suffisant pour être bancaire, mais de deux choses l'une : ou le banquier se prête à une circulation de papier de crédit entre le tireur et l'accepteur, ou il se rend complice de la négociation d'effets fictifs, si la cause des tirages est dissimulée. Dans le premier cas, il

sort de son rôle; dans le second cas, il se prête à une fraude dont les conséquences sont graves pour lui.

5^e *La mobilisation par billets à ordre convient généralement à toute espèce de crédit de banque.* On peut dire, d'une manière presque absolue, que la faculté de mobiliser par billets à ordre n'a d'autre limite que la possibilité du réescompte à la Banque de France. Pour de multiples raisons, au contraire, les crédits par acceptation sont réservés au grand commerce et aux opérations d'une certaine importance.

Les crédits à l'agriculture offrent le plus fréquent exemple de mobilisation par billets à ordre.

Section II. — DES CRÉDITS A L'AGRICULTURE.

Nous distinguerons nettement les *crédits agricoles proprement dits* et les *crédits d'embouche*.

§ I. — CRÉDITS AGRICOLES PROPREMENT DITS.

Définition. — Nous appelons « crédits agricoles » les avances de fonds faites aux agriculteurs pour leur permettre de constituer ou d'améliorer leur exploitation agricole.

Les progrès de la science ont amené une profonde modification dans les procédés de culture.

L'invention de machines nouvelles a d'autre part rendu nécessaire le renouvellement du matériel agricole. Les agriculteurs ont dû souvent demander au crédit les moyens de suivre les différentes phases de l'évolution économique.

Les crédits agricoles ne rentrent pas dans le cadre normal des opérations de banque. — Il ne s'agit pas, au

point de vue où nous nous plaçons, de savoir si les crédits à l'agriculture sont la condition même de la mise en valeur du sol national.

Les moyens les plus propres à favoriser le développement de l'industrie agricole sont à juste titre l'une des principales préoccupations du législateur. Lors du renouvellement du privilège de la Banque de France, l'État lui a imposé la charge d'une avance gratuite de 40 millions aux caisses de crédit agricole et une redevance annuelle qui atteint près de 5 millions dans le même but. La répartition de ces sommes considérables ne va pas sans provoquer des discussions violentes, où l'antagonisme des partis et la rivalité des diverses régions se donnent libre carrière.

Le principe même de la gratuité du crédit a trouvé, au congrès de Montpellier, un éloquent et savant adversaire. M. de Vogué a critiqué dans le crédit agricole « une forme spéciale et insolite qu'a revêtu en France l'intervention de l'État ». Il ajoute même : « L'avance sans intérêts de fonds prêtés par la Banque de France n'est pas de celles qu'on puisse louer sans réserve. Elle fait de l'État non pas un tuteur momentané, mais un commanditaire d'une espèce particulière... et mauvaise. Par la gratuité des prêts, elle fausse la notion même du crédit, non sans danger pour son avenir. »

Quel que soit le parti qu'on prenne dans cette passionnante question, il faut bien reconnaître que le crédit agricole, pour jouer le rôle qu'on attend de lui, doit être fait moins pour le profit du prêteur que dans l'intérêt de l'emprunteur. Or les banques particulières sont des entreprises privées, qui ne peuvent avoir d'autre souci que leur propre succès et la sauvegarde des capitaux qui leur sont confiés.

Si l'on admet ce principe, le crédit de banque ne peut convenir à l'agriculture, à notre avis, pour trois raisons : 1^o parce qu'il est trop cher; 2^o parce qu'il est de durée

trop limitée; 3° parce qu'il doit chercher le minimum de risque.

1° **Le crédit de banque est trop cher.** Les revenus de la terre sont relativement faibles; c'est un fait. Les bénéfices commerciaux au contraire, résultat direct de la multiplicité des échanges, peuvent aisément rémunérer le crédit de banque. Si le taux des avances excède 2 ou 3 p. 100 au minimum, on peut dire que le crédit est une charge trop lourde pour l'agriculteur, dans la majeure partie de la France, et, d'une manière générale, les banques ne peuvent utilement employer leurs fonds à semblable taux. Très-souvent, en outre, le crédit de banque en matière agricole s'ajoute à des emprunts hypothécaires, qui ont été la première forme de l'appel au crédit, et ainsi une charge nouvelle est assumée pour aider à supporter la première.

2° **Le crédit de banque est de durée trop courte.** — Le crédit agricole, dont le produit est employé à l'amélioration des procédés de culture, ne peut être amorti que progressivement; le bénéfice de l'amélioration ne ressort pas brusquement d'une récolte à l'autre; il se répartit sur toute la durée de l'exploitation. Le crédit de banque, même mobilisé, ne peut avoir une durée indéfinie; la forme mobilisable ne change pas la nature de l'opération.

3° **Le crédit de banque cherche le minimum de risque.** — Le crédit agricole pour plusieurs raisons présente une moindre sécurité.

a. Le grand propriétaire foncier ne fait que rarement appel au crédit agricole. Ce sont généralement les petits propriétaires et les fermiers qui constituent la clientèle agricole des banques. Leur solvabilité est médiocre dans la plupart des cas.

b. Le droit des faillites étant inapplicable, puisqu'on est en matière civile, l'égalité des créanciers dans la répartition de l'actif est compromise. L'action résolutoire du droit civil (art. 1167) est une garantie moins sûre, étant données les conditions rigoureuses auxquelles elle est sou-

mise, que les recours institués par les articles 116 et 117 du Code de commerce. La même remarque s'applique d'ailleurs à toutes les opérations de banque qui n'ont pas le caractère commercial.

c. Enfin l'appréciation du risque est faite d'éléments divers qu'il est difficile de préciser. La pratique est une école à laquelle les théories les mieux faites ne sauraient suppléer.

Quand un crédit agricole se prolonge, il est presque impossible de discerner s'il reste affecté à l'amélioration des moyens de culture ou s'il ne compense pas l'insuffisance des revenus, causée par les brèches faites au capital par des essais infructueux. Nous connaissons des régions où l'usage du crédit par les agriculteurs est invariablement l'indice d'une situation obérée.

Il faudrait encore, pour juger de la sécurité du crédit agricole, faire une distinction essentielle entre l'exploitation directe et l'exploitation par fermiers. La valeur d'une entreprise commerciale est évaluée non seulement d'après les garanties matérielles, mais encore d'après les garanties morales : l'action personnelle du chef de l'entreprise est un capital qui a sa valeur. Dans le crédit agricole, cette garantie morale fait défaut quand le bénéficiaire du crédit et ceux qui en utilisent le produit ont des intérêts différents, sinon opposés. C'est ce qui se produit quand un propriétaire, un fermier et un colon sont intéressés à l'exploitation d'un même fonds.

« Le propriétaire n'est pas cultivateur; souvent il ne connaît même pas les limites de ses champs; il habite la ville et vit en oisif, exerce une profession ou un emploi public. Il s'est fait propriétaire, s'il ne l'est pas devenu par succession, pour acquérir un capital certain, à l'abri des mauvaises chances du crédit public ou de l'industrie particulière. Ce qu'il demande avant tout à ce capital, c'est un produit exact, un revenu fixe et net porté et compté en espèces métalliques ayant cours (style de bail) à son domi-

cile et à tel jour de l'année... Le fermier n'est pas ce qu'on entend par ce mot dans certaines contrées du nord de la France; ... il ne cultive pas, *il spéculé*.

« ... Le fermier pèse d'un poids énorme sur le colon et, par contre-coup, sur l'agriculteur. » Ce passage, extrait d'un livre qui a jadis fait quelque bruit dans la région où il a été publié (1), est encore d'une saisissante actualité. Pour combien de propriétaires la terre est-elle encore un simple placement de capitaux plutôt que la matière d'une laborieuse activité!

§ 2. CREDITS D'EMBOUCHE.

Définition. — Les emboucheurs achètent à une période de l'année des animaux maigres qu'ils engraisent et revendent quelques mois après. La différence entre le prix d'achat et le prix de vente représente le bénéfice ou la perte de la campagne d'embouche.

Le prix des bestiaux subit souvent, à peu d'intervalle, d'importantes fluctuations. L'embouche ne va donc pas sans un risque considérable.

On distingue l'*embouche d'été* et l'*embouche d'hiver*. Les emboucheurs d'été mettent leurs bestiaux dans les vastes prairies de la Normandie, de la Bretagne, du Berry, etc. Les *emboucheurs d'hiver* nourrissent leurs animaux avec les plantes fourragères, telles que la betterave. Cette seconde forme d'embouche est pratiquée un peu partout, mais surtout dans les pays où l'on fabrique le sucre de betterave. Les déchets de la fabrication, les pulpes, conviennent particulièrement à l'engraissement des bestiaux.

(1) E. Méplain, *Traité du bail à portion de fruits ou colonage partiaire*. Introduction, P.-A. Desrosiers, imprimeurs, Moulins, 1850. — Nous avons maintes fois observé que ce sont les fermiers enrichis qui, à la place des propriétaires ruinés, ont surtout contribué à la diffusion des modes d'exploitation directe, condamnant, par leur propre exemple, la source de leur fortune.

c'est un des emplois les plus rémunérateurs des résidus de l'industrie.

L'élevage est différent de l'embouche. — Les éleveurs vendent chaque année un certain nombre d'animaux qui sont les produits normaux de leur cheptel et dont le prix représente les revenus d'un capital fixe, comme une récolte de blé, le revenu d'un champ.

Crédits d'embouche. — Le crédit de banque trouve dans les opérations d'embouche un emploi normal; employé à constituer le cheptel d'un éleveur, il serait au contraire détourné de sa naturelle destination.

Bien que les emboucheurs ne soient pas nécessairement des commerçants, l'ouverture de crédit que justifie l'achat des bestiaux, au début, et le remboursement des avances, à la fin d'une campagne, au moment de la vente, constituent un mouvement de capitaux, sensiblement équivalent à celui que provoquent les approvisionnements d'un commerçant à une époque déterminée et l'écoulement progressif d'un stock. L'embouche n'est pour ainsi dire qu'un commerce destiné à mettre en valeur les produits de l'exploitation agricole. Les banques lui prêtent un large concours.

Il est impossible de fixer le commencement et le terme des campagnes d'embouche; elles varient avec les diverses régions.

Les conditions de l'escompte du papier d'embouche (billets à l'ordre du banquier, avalisés par un tiers) sont généralement supérieures à celles de l'escompte du papier de commerce. Sur ce point encore, il est impossible de fournir des indications qui puissent avoir une portée générale. Le taux du crédit varie avec l'importance, la durée et la sécurité de l'opération.

CINQUIÈME PARTIE

DES OPÉRATIONS ACCESSOIRES DE BANQUE QUI NE SE TRADUISENT PAS PAR UN MOUVEMENT DE FONDS

NOTIONS PRÉLIMINAIRES.

Partant de ce principe que les opérations commerciales de banque se résument en un *prêt* dont la forme la plus simple est le *découvert*, nous avons pu procéder à une classification et à un examen méthodiques des modes de réalisation du crédit de banque, suivant que les deux conditions de *sécurité* et de *disponibilité* se trouvent remplies ou qu'au contraire l'une ou l'autre prédomine.

Nous en avons terminé avec cette étude des moyens que la banque a imaginés pour mieux adapter ses services aux besoins constants, mais variables, du commerce et de l'industrie ; nous arrivons maintenant à une catégorie spéciale d'opérations n'ayant avec le crédit de banque, tel qu'il a été envisagé jusqu'ici, que de lointains rapports : le *ducroire en banque*, qui reçoit dans certains cas le nom de *forfait d'escompte*, et les *cautions de banque*.

a. Le **ducroire** est une sorte de contrat d'assurance, dans lequel le banquier joue le rôle d'assureur : le banquier-ducroire garantit au vendeur la solvabilité de l'acheteur, et, plus spécialement dans le forfait d'escompte, il

garantit au tireur ou à l'endosseur, suivant les circonstances, la solvabilité du tiré. Le dueroire est plus connu, notamment dans les ouvrages de droit, comme une clause accessoire du contrat de commission que comme une opération de banque.

b. La **caution de banque** est un cautionnement tel que le définit l'article 2011 du Code civil (1) : elle est donnée par un banquier pour garantir l'exécution d'obligations assumées par son client. Le cautionnement est un contrat régi par le droit civil ; la caution de banque n'en est qu'une variété ; ce n'est pas une opération de nature particulière.

Par ces brèves définitions, sur lesquelles nous aurons à revenir plus longuement, on peut voir combien ces opérations diffèrent profondément de celles que nous avons étudiées précédemment. *Elles n'ont plus pour but direct et immédiat de procurer des capitaux aux commerçants* ; le forfait d'escompte ne suppose pas nécessairement que le tiré a besoin de fonds pour payer la traite ; la caution, en douane par exemple, ne donne nullement à penser que le négociant cautionné ne sera pas en mesure d'acquitter les droits d'entrée lors de l'exigibilité.

Sans doute, l'obligation ainsi contractée par le banquier peut se traduire à un moment donné par celle de payer ; mais ce paiement ne se fera de toutes façons qu'au lieu et place du tiré ou du cautionné qui n'aura pu tenir ses engagements. Ce n'est qu'à défaut du principal obligé que le banquier devra s'exécuter, et, en cela, il ne fera pas, à proprement parler, acte de banquier, le versement de fonds n'est plus l'exécution directe d'un contrat d'ouverture de crédit.

Nous exceptons bien entendu le cas où, en vertu d'un accord avec son client, le banquier paie la traite escomptée

1. ART. 2011 C. Civ. : « Celui qui se rend caution d'une obligation, se soumet envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même. »

à forfait ou avance le montant des droits cautionnés. C'est un crédit qui vient se greffer sur l'opération originaire; il y a eu deux contrats successifs et de natures distinctes. En effet, lorsque le banquier s'est porté dueroire ou caution, il est intervenu dans une opération déjà traitée par son client avec un tiers; parfois même, ainsi que nous le verrons plus loin en matière de dueroire, son intervention a eu lieu en dehors et à l'insu de celui pour lequel il s'est porté garant; de toutes façons, c'est une tierce personne qui en a bénéficié, et qui s'est ainsi déchargée sur le banquier de la totalité des risques qu'elle courait. Si, par la suite, le banquier paie, d'ordre et pour compte de son client, le montant du dueroire ou de la caution, ce ne peut être qu'en vertu d'un accord intervenu directement entre eux, dans leur intérêt réciproque et exclusif; et c'est là un trait caractéristique du crédit de banque tel que nous l'avons défini.

Étant donné que le dueroire, le forfait d'escompte, la caution de banque ne répondent pas à un besoin de fonds, et ne nécessitent, ordinairement du moins, aucun mouvement de capitaux, les questions de remploi, de mobilisation ne se posent plus; *seule la question de sécurité, c'est-à-dire de solvabilité, reste entière*, et c'est elle qui devra retenir l'attention du banquier.

Considérées isolément, ces opérations peuvent paraître peu intéressantes: la commission perçue est parfois très minime, puisqu'elle excède rarement 1/4 p. 100; elle n'est nullement proportionnée à un risque qui porte fréquemment sur des sommes très élevées. Il n'en est rien cependant; elles sont à juste titre de pratique courante. Pour en comprendre l'intérêt, il faut les rattacher à l'ensemble des autres opérations de banque. Les unes, telles les cautions en douane, sont la suite d'opérations pour lesquelles le banquier a déjà prêté son concours; elles supposent des relations suivies et un mouvement d'affaires qui peuvent amplement justifier un service d'une nature exceptionnelle.

Les autres sont susceptibles de provoquer une entrée en relation avec des maisons de premier ordre ; c'est le résultat souvent cherché dans le ducroire et le forfait d'es-compte ; la traite forfaitée est envoyée en compte au tiré par le banquier qui en demande couverture en remise d'effets.

En résumé, ce sont des opérations que l'on recherche ou que l'on accepte, non pas en vue des bénéfices directs qu'elles procurent, mais en raison des avantages indirects que l'on est appelé à en retirer.

CHAPITRE I

OPÉRATIONS DE DUCROIRE

Définition du contrat de ducroire. — **Nature juridique :** contrat d'assurance. — **Modes de réalisation :** simple convention, double tirage, forfait d'escompte. — **Constatation du contrat de ducroire.** — **Comparaison de l'opération de ducroire par double tirage et du forfait d'escompte.** — **Raison d'être des opérations de ducroire en banque.** — **Valeur de la promesse de ducroire.**

Définition du contrat de ducroire. — Nous avons précédemment défini le ducroire en banque : un *contrat d'assurance* par lequel le banquier garantit le vendeur contre les risques d'insolvabilité de l'acheteur.

C'est en somme la définition qui est habituellement donnée du ducroire dans le contrat de commission. Le commissionnaire, en la qualité de mandataire qui lui est reconnue par l'article 94 du Code de commerce ¹, ne répond que de sa négligence ou de sa faute : sa responsabilité est dégagée notamment au cas où l'insolvabilité de son acheteur ne pouvait que difficilement être connue ou prévue lors du contrat. Mais il peut, moyennant une rémunération spéciale, qui consiste le plus souvent en une double commission, se porter garant envers son commettant de l'exécution du contrat par l'ache-

¹ ART. 94 C. Com. : « Le commissionnaire est celui qui agit en son propre nom ou sous un nom social pour le compte d'un commettant. — Les devoirs et les droits du commissionnaire qui agit au nom d'un commettant sont déterminés par le Code civil, livre III, titre XIII (Du Mandat). »

teur, et, par conséquent, assumer le risque d'insolvabilité de cet acheteur. Il est alors commissionnaire-ducroire.

Lorsqu'il s'agit de marchés importants, on conçoit aisément que le commettant préfère la garantie d'un banquier à celle du commissionnaire.

L'opération type de *ducroire* en banque peut se résumer dans l'exemple suivant : X..., de New-Orléans, a chargé un courtier d'Épinal de placer 1000 balles de coton aux filateurs des Vosges, à la condition que chaque marché sera garanti par un banquier français. Le courtier soumet à la Société Générale, par exemple, la liste des filateurs avec lesquels il a traité pour compte de X..., et lui demande de se porter *ducroire*. Sur la réponse favorable de cet Établissement, X..., de New-Orléans, expédie les marchandises aux acheteurs.

Il convient d'observer que le filateur n'est aucunement intervenu aux pourparlers entamés entre le courtier et le banquier ; l'accord entre ces deux personnes s'est établi en dehors de lui, nous pouvons même dire à son insu.

Modes de réalisation. — 1° **Simple convention.** — L'opération de *ducroire* pourrait être traitée sous une forme très simple : remise au vendeur, par le banquier, d'un acte ou d'une lettre constatant l'obligation pour lui de payer le vendeur, au cas où l'acheteur ne tiendrait pas son engagement.

Le commerce a imaginé deux autres modes de procéder, beaucoup plus pratiques, et permettant tout à la fois la constatation du contrat de *ducroire* et le paiement immédiat du prix des marchandises par le banquier : le premier, employé surtout par les exportateurs de coton de l'Amérique du Nord, est appelé *ducroire par double tirage* ; le second, utilisé surtout par les exportateurs de lin et de chanvre de Russie, prend plus communément le nom de *forfait d'escompte*.

2° **Ducroire par double tirage.** — Reprenons l'exemple

citée plus haut : X..., de New-Orléans, crée deux traites : une, sur le filateur, pour la totalité du prix ; une autre, sur le banquier-ducroire pour la même somme, diminuée du montant de la commission de ducroire. Il envoie les deux traites au banquier, accompagnées des connaissements, y compris la copie de facture. Le banquier fait suivre au filateur la traite créée sur celui-ci et y joint les connaissements. Le filateur accepte cette traite et la retourne au banquier, en conservant les connaissements qui sont désormais sa propriété. Le banquier, muni de l'acceptation du filateur, accepte alors la traite créée sur lui-même et la rend à celui qui la lui a présentée.

Dans la pratique, les deux traites doivent être à la même échéance, ce qui procure au banquier l'avantage de se constituer ainsi provision pour le paiement de sa traite, avec les fonds provenant du paiement de la traite sur le filateur.

Le vendeur se trouve donc couvert par l'acceptation du banquier : il peut la négocier pour se payer immédiatement.

Le banquier est lui-même remboursé de son acceptation par la traite sur le filateur, et, si cette traite demeure impayée, il assume les conséquences du non-paiement, puisque, par la convention de ducroire, il a renoncé à l'exercice du droit que la loi lui conférerait de se retourner contre le tireur.

3. Forfait d'escompte. — Le vendeur tire une traite sur l'acheteur, à l'ordre du banquier-ducroire, et la remet à ce banquier qui la décompte, comme s'il s'agissait d'un escompte ordinaire, mais qui perçoit en outre la commission de ducroire convenue. Le net produit de la négociation est tenu à la disposition du vendeur, soit par l'inscription au crédit de son compte, soit par chèque, virement, etc.... Ici encore le banquier assume seul la responsabilité du non-paiement de la traite à échéance.

Constatation du contrat de ducroire. — Sous quelque

forme que le ducroire soit donné, double tirage ou forfait d'escompte, la traite ne porte aucune mention spéciale. Ce n'est là qu'un simple usage, destiné sans doute à ménager la susceptibilité de l'acheteur. La clause « *sans garantie* » apposée au recto de l'effet suffirait à constater le ducroire, mais elle pourrait donner à penser, au cas où la traite serait mise en circulation par le banquier, que le tireur en ne voulant pas garantir le paiement à échéance, concevait quelque doute sur la solvabilité du tiré (1). Il va sans dire, qu'en l'absence de toute mention sur la traite elle-même, les bénéficiaires des endos successifs ne sauraient se voir opposer la convention intervenue entre le tireur et le banquier; en cas de non-paiement, le porteur serait libre de s'adresser même au tireur directement, sauf à ce dernier à se retourner contre le banquier-ducroire.

En fait, la convention de ducroire est prouvée tout à la fois : 1° Par la lettre signée du vendeur, jointe à la traite remise au banquier; les formules les plus courantes sont celles-ci : « Je vous remets 50 000 francs sur X, dont veuillez me donner décompte à forfait », ou « dont la bonne fin m'est garantie par vous », ou « je vous remets au ducroire tel effet ». 2° Par le décompte de la négociation de la traite adressé au vendeur, avec la mention de la commission de ducroire.

Nature juridique : contrat d'assurance. — L'engagement du banquier-ducroire est identique à celui du commissionnaire-ducroire. Il y a, entre le banquier et le commettant, un contrat qui réunit tous les éléments du contrat d'assurance : *chose assurée et risque, prime, indemnité*.

La *chose assurée* n'est pas nécessairement un bien corporel; on peut assurer une créance à terme, parce que le créancier court le *risque* de l'insolvabilité du débiteur; c'est ce qui se produit ici.

1) Voir p. 104.

La *prime* est la commission de ducroire comptée au banquier par l'assuré.

L'*indemnité*, qui doit représenter la valeur de la chose assurée, est égale au montant de la créance.

En vertu de ce contrat, le banquier ne se trouve engagé avec le vendeur, qu'autant que celui-ci s'est conformé strictement aux clauses du marché passé avec l'acheteur; il faut que la chose assurée, c'est-à-dire la créance, existe réellement et ne soit pas contestée. Cette condition étant remplie, le banquier sera tenu de payer le prix des marchandises livrées, que l'acheteur soit ou non en mesure de le faire.

On hésite sur la nature du contrat auquel on peut rattacher le contrat de ducroire. L'assimilation à un contrat d'assurance nous paraît assez exacte :

a. Le ducroire en banque répond bien à la définition que l'article 1964 du Code civil donne des contrats aléatoires, parmi lesquels se range l'assurance : « Le contrat aléatoire est une convention réciproque dont les effets, quant aux avantages et aux pertes, soit pour toutes les parties, soit pour l'une ou plusieurs d'entre elles, dépendent d'un événement incertain.... » L'événement incertain est le paiement de la créance; la partie qui subira la perte éventuelle est le banquier-ducroire.

b. A supposer que le contrat de ducroire ne soit pas assimilé au contrat d'assurance, il faudrait le considérer comme un cautionnement. Il y a bien quelque similitude entre le banquier ducroire et la caution solidaire, et nous savons qu'en matière commerciale la solidarité est supposée (1). Mais il y a dans l'opération de ducroire des circonstances de fait qui accompagnent rarement la conclusion du contrat de cautionnement. C'est le débiteur, le cautionné qui généralement demande l'intervention de la

1 Voir 3^e partie, chap. IX, section III, *Garanties personnelles*, p. 153.

caution, et, s'il y a lieu de la rémunérer, c'est plutôt à lui qu'en incombe la charge. Il en va tout autrement en matière de ducroire : c'est généralement le créancier qui demande le ducroire et qui en paie les frais, exactement comme s'il contractait une assurance et qu'il en payât la prime.

c. Enfin, le ducroire en banque se résout souvent par le règlement préalable, à terme ou au comptant, effectué par le banquier-ducroire au vendeur des marchandises. C'est le cas du ducroire par double tirage et du forfait d'escompte. Il n'y a plus effectivement d'obligation principale : comment pourrait-il y avoir alors une caution, une obligation accessoire ? Il ne faut pas se méprendre sur la valeur de la traite qui subsiste du vendeur sur l'acheteur. La provision en a été réglée par le banquier : la traite est désormais un titre sans valeur à l'égard du tireur : les droits incorporés au titre ont été éteints par une convention postérieure. Nous préférons voir dans cette convention une assurance dont l'indemnité convenue a été payée par avance à l'assuré dans le cas de forfait d'escompte, réglée par l'acceptation d'une traite dans le cas de ducroire par double tirage.

Le ducroire en matière de commission apparaît plus clairement encore comme un contrat d'assurance. Là, l'obligation principale, qui seule aurait pu justifier l'obligation accessoire de la caution, n'a jamais existé ; alors qu'en banque l'obligation principale a existé et a été éteinte. En effet, dans la commission, l'obligation de l'acheteur naît directement avec le commissionnaire-ducroire, le commettant n'y est jamais intervenu.

Comparaison de l'opération de ducroire par double tirage et du forfait d'escompte. — Il peut paraître oiseux de se demander s'il y a une différence entre le ducroire et le forfait d'escompte, maintenant que nous avons analysé le caractère juridique du ducroire et que nous savons

dans quelles conditions il se pratique en banque. Le forfait d'escompte n'est évidemment qu'une modalité du ducroire ; la forme sous laquelle l'opération a été traitée ne doit pas faire illusion sur la nature réelle de l'opération.

Nous croyons cependant devoir nous arrêter quelque peu sur ce point qui, à notre connaissance, n'a encore fait l'objet d'aucune étude spéciale ; nous aurons ainsi le double avantage de mieux faire ressortir encore le caractère original de l'opération de ducroire, et d'arriver à dégager complètement les circonstances dans lesquelles elle peut intéresser le banquier et celles dans lesquelles elle doit être rejetée.

Quels que soient les arguments dont on puisse se servir pour justifier une distinction fondamentale entre le ducroire et le forfait, on ne saurait contester que le ducroire et le forfait d'escompte sont deux contrats de nature identique. On se trouve en présence d'un contrat d'assurance qui ne provoque pas nécessairement par lui-même la création d'effets de commerce. Nous l'avons dit dès le début, la forme la plus simple du ducroire peut consister dans un simple engagement avec le vendeur, en vertu duquel le banquier se reconnaît tenu de payer le prix de la marchandise livrée, à défaut de l'acheteur.

Si le commerce et la banque ont adopté d'autres formes, c'est qu'ils y trouvaient des avantages purement pratiques.

a. CONSTATATION DE LA CRÉANCE ASSURÉE. — La remise d'une traite sur l'acheteur permet au banquier de s'assurer que la créance garantie par lui existe bien et n'est pas contestée. Nul n'étant restituable contre son acceptation, l'acheteur qui a accepté la traite ne peut ensuite arguer du défaut de provision. C'est pourquoi le banquier ne donne le ducroire, en tous les cas, qu'autant qu'il a recueilli lui-même l'acceptation du tiré. Cette formalité de *l'acceptation préalable du tiré*, en matière de ducroire, est donc absolument indispensable ; on ne saurait trop y insister.

b. TRANSPORT DES FONDS PROVENANT DE LA CRÉANCE OU DE L'INDEMNITÉ EN CAS DE NON-PAIEMENT. — L'emploi du tirage double ou du tirage simple donne au vendeur le précieux avantage de toucher immédiatement le prix de vente, sans attendre l'échéance convenue avec l'acheteur. A vrai dire, il est assez difficile de préciser les cas dans lesquels l'une de ces deux formes est préférée à l'autre. Le rapatriement des fonds par acceptation de banque peut parfois être plus avantageux pour certains pays, où les devises françaises se négocient à meilleur compte : le change peut encore être plus ou moins favorable, suivant qu'on rapatrie les fonds par une traite à trois mois, en cas de double tirage ou par un chèque établi pour le montant de la négociation de la traite, en cas de forfait d'escompte. C'est une question de fait, laissée à l'appréciation du vendeur. On ne saurait affirmer, comme nous l'avons entendu dire, d'une façon absolue, que le ducroire par double tirage est exclusivement adopté par les exportateurs de coton d'Amérique, et le forfait d'escompte par les exportateurs de lin et de chanvre de Russie. L'une ou l'autre forme de ducroire n'est pas l'apanage exclusif d'un genre de commerce quelconque.

c. SATISFACTION DONNÉE A LA DIVERSITÉ DES USAGES. — La diversité des usages ne nous paraît pas suffisante à établir une distinction entre le forfait d'escompte et le ducroire par double tirage. Peu importe que le contrat de vente ait passé ou non par l'intermédiaire d'un commissionnaire ; le vendeur a tenu dans l'un et l'autre cas à se couvrir des risques de l'insolvabilité de l'acheteur ; il n'a pas voulu que la défaillance de l'un de ses acheteurs pût provoquer quelque perturbation dans le mouvement général de ses affaires. En effet, le ducroire, au sens large du mot, ne suppose pas nécessairement l'intervention d'un commissionnaire. Il est fréquent de voir les exportateurs chercher eux-mêmes le ducroire en banque pour les marchés qu'ils ont traités directement avec leurs acheteurs. Il n'est pas

rare non plus de voir les banques étrangères elles-mêmes offrir le ducroire sur les maisons françaises, et, réciproquement, une banque française demander à des banques étrangères le ducroire sur les maisons de commerce de leurs pays. Souvent même, dans ce cas, la banque a déjà donné le forfait à son cédant, elle se « *réassure* » ainsi auprès d'une autre banque. Enfin, les commissionnaires eux-mêmes recherchent le ducroire d'une banque simplement pour éviter toute difficulté avec leurs commettants, au cas de défaillance de l'acheteur. La traite est alors créée par le commissionnaire, pour compte de l'exportateur, et le produit de la négociation est tenu par le banquier à la disposition du commettant.

En réalité, à l'opération d'escompte, au cas de simple tirage, et à l'opération de crédit par acceptation, au cas de double tirage, vient se superposer l'opération de ducroire qui paraît absorbée dans l'opération principale : c'est ce qui a donné lieu à la distinction factice entre le ducroire par double tirage et le forfait d'escompte. C'est cependant moins une différence de fond qu'une différence de forme.

Raison d'être des opérations de ducroire en banque.

— Laissant de côté les questions de terminologie, de modes de réalisation et de genres de commerce, nous recherchons à quel mobile obéit le vendeur en demandant le ducroire.

S'agit-il d'un vendeur résidant à l'étranger, on peut très logiquement admettre qu'il agit avec *prudence* en se couvrant par le ducroire. L'appréciation du risque est particulièrement délicate pour lui en raison des distances : il ne peut pas surveiller la situation de ses acheteurs aussi aisément que peut le faire un banquier installé dans leur pays, et dont souvent même ils sont les clients. Il s'en remet à l'appréciation de ce banquier, et passe ses marchés selon l'accueil réservé à ses demandes de

ducroire. On ne peut s'empêcher de trouver quelque analogie, à ce point de vue, entre les opérations de ducroire et les opérations de crédit documentaire réalisées par acceptation; en dernière analyse, elles aboutissent l'une et l'autre à dégager le vendeur des risques de son marché.

Tout autre est le cas du vendeur résidant en France; il a toutes facilités pour se rendre compte par lui-même de l'état des affaires de son acheteur. S'il ne le fait pas, ou si, l'ayant fait, il conçoit quelque doute sur la solidité de sa créance, il n'appartient pas au banquier d'en assumer la responsabilité; ce serait de sa part supporter le risque d'une opération commerciale dont la rémunération bénéficie à un autre.

Le ducroire en banque se justifie donc difficilement pour le commerce intérieur; il paraît moins dangereux pour le commerce extérieur, si on considère la fonction qui lui est dévolue.

Valeur de la promesse de ducroire. — D'une façon générale, le ducroire en banque est précédé d'une promesse de ducroire. C'est ainsi que, pour le commerce des cotons, lins et chanvres principalement, les commissionnaires ont l'habitude, au commencement de chaque campagne, de soumettre au banquier une liste des maisons pour lesquelles ils demandent le ducroire, en fixant un chiffre maximum pour chaque maison; le banquier, après avoir apporté à cette liste les modifications qu'il juge nécessaires, se déclare disposé à donner le ducroire.

Jusqu'à quel point la promesse de ducroire, sous quelque forme qu'elle soit donnée, engage-t-elle le banquier? Les tribunaux n'ont pas eu encore à statuer sur ce point, et il nous semble que la question ne saurait être tranchée que sur espèces; en cette matière, plus que dans toute autre, on ne peut prévoir toutes les circonstances de fait, mauvaise foi et réticence notamment, qui pourraient

influer sur l'esprit des juges, et dicter une décision contraire à la solution de principe que l'on voudrait donner.

Sous cette réserve, nous inclinons à croire que le contrat d'assurance a pris naissance par le fait même de la déclaration affirmative du banquier, *si, dans sa réponse, le banquier n'a pas réservé sa liberté d'action, jusqu'au moment où il aura accepté la traite créée sur lui ou décompté celle qui est créée sur l'acheteur*. Le contrat de ducroire est indépendant de l'opération d'acceptation ou d'escompte; ce n'est pas par cette dernière opération que le banquier est engagé en qualité de ducroire, mais par la promesse ferme qu'il a donnée de garantir l'engagement de l'acheteur. Il importe peu que la prime n'ait pas été payée immédiatement, à la conclusion du contrat; d'une façon générale, cette prime ou commission de ducroire est implicitement stipulée payable au moment de l'acceptation ou lors du décompte de la traite.

L'analogie entre la promesse de ducroire et la confirmation d'un crédit par acceptation est évidente.

CHAPITRE II

CAUTIONS DE BANQUE

Caractères généraux des Cautions de Banque. — Principales Cautions de Banque.

Section I. — Cautions en Douane. — Caution à l'Entrepôt. — Caution à l'enlèvement. — Admission temporaire.

Section II. — Cautions en Régie. — Régime des Alcools. Régime des Sucres.

Section III. — Cautions à l'Octroi.

Caractères généraux des cautions de banque. — Bien que les droits et les devoirs d'une caution soient les mêmes dans tous les cas, on aperçoit aisément la différence qui existe entre les opérations de caution auxquelles ce chapitre est consacré et le cautionnement dont nous avons eu à nous occuper, lorsque nous avons examiné les garanties diverses susceptibles de s'ajouter au crédit de banque. Il s'agissait alors pour le banquier d'augmenter par des moyens accessoires les éléments de sécurité qu'il jugeait insuffisants à garantir les crédits ouverts; il bénéficiait de l'engagement de la caution. Ici, il ne sera plus question d'ouverture de crédit; le commerçant ne s'adresse pas au banquier pour avoir des capitaux, il lui demande seulement de se porter garant de l'exécution d'obligations assumées envers d'autres créanciers; les rôles sont renversés, le banquier devient la caution de son client.

Le sujet n'entre qu'indirectement dans le cadre de cet

ouvrage; ce ne sont pas des opérations propres au commerce de banque; toute personne capable de s'engager peut se porter caution. Nous n'en traitons que dans le but de compléter l'exposé des services que la banque offre au commerce.

Conditions de banque. — La rémunération du banquier ne peut consister qu'en une commission analogue à celle qu'il perçoit en matière de crédit par acceptation, de ducroire, etc. Il s'agit de rémunérer un service et de compenser un risque; comme il n'y a pas de décaissement de fonds, il ne peut être question d'intérêts à percevoir.

Principales cautions de banque. — Les circonstances dans lesquelles un négociant recourt ordinairement à une caution de banque sont nombreuses et n'impliquent nullement la nécessité pour lui d'étayer son crédit personnel sur une intervention étrangère. Une banque n'aurait d'ailleurs pas de raison d'accorder à son client la confiance que d'autres se seraient crus fondés à lui refuser. On peut même dire d'une façon générale :

1° Que toute idée d'un besoin immédiat de fonds est étrangère aux cautions de banque;

2° Qu'elles prennent ordinairement naissance dans les relations d'un négociant avec les administrations de l'État ou les pouvoirs publics;

3° Qu'elles se présentent dans des conditions telles, que rien ne peut suppléer à la constitution d'une caution.

Il est aisé d'en juger par le caractère des cautions de banque les plus fréquentes : caution en douane, caution en régie, caution en justice, caution en matière de régime forestier (1). S'agit-il de bénéficier d'un crédit de droits en douane ou en régie; d'exécuter un jugement déclaré exécutoire nonobstant appel et sous caution (2); de faire

(1) Voir *Code forestier*, art. 24, 28, 46.

(2) Voir *Code de procédure*, art. 17, 455, 439, et art. 517 et suiv. sur la réception des cautions.

des coupes dans les forêts de l'État en vertu d'un procès-verbal d'adjudication? l'intervention d'une caution est indispensable, sinon il faut consigner immédiatement les sommes que l'on ne voulait précisément payer que dans certains délais ou faire l'avance de droits qu'on n'aura peut-être jamais à acquitter. Il est même des cas nombreux où la consignation des droits ne pourrait pas remplacer la caution.

L'intervention d'une banque est précieuse, parce que la solvabilité de la caution ne prête pas à discussion.

Nous ne nous occuperons que des cautions en douane, des cautions en régie et des cautions à l'octroi, qui seules nécessitent quelques développements en raison de la complexité de notre régime fiscal. Les autres cautions n'ont été citées qu'à titre d'exemple (1); elles ne nous paraissent motiver aucune indication d'ordre particulier.

Section I. — CAUTIONS EN DOUANE.

Les marchandises assujetties aux droits de douane peuvent bénéficier d'un crédit de droits à leur arrivée en France, lorsqu'elles sont mises en *entrepôt*, réel ou fictif, ou reçues en *admission temporaire*. Le régime de l'entrepôt et celui de l'admission temporaire sont deux régimes douaniers absolument distincts, reposant sur des principes différents et devant comme tels être étudiés séparément.

1. *Entrepôt* (2). 1. *Caution à l'entrepôt fictif*. — En principe, l'administration de la douane n'accorde de *crédit*

1. Voir encore *Code de commerce*, art. 216, sur la saisie des navires.

2. Le régime de l'entrepôt de douane a été étudié au chap. VII, 2^e section, III^e partie. Voir p. 384.

de droits, c'est-à-dire n'autorise à différer le paiement des droits, qu'autant que la marchandise imposée peut être représentée à tous moments, telle qu'elle est entrée en France, sans avoir par conséquent subi aucune transformation.

En matière d'*entrepôt réel*, la douane assure par ses propres moyens la conservation de la marchandise; ses agents sont en permanence dans les magasins pour surveiller toutes les entrées et les sorties; elle n'a à craindre aucune soustraction frauduleuse de la part des déposants, qui, dès lors, sont *dispensés de fournir caution*.

En matière d'*entrepôt fictif*, il n'en est plus de même; la marchandise est déposée dans des magasins particuliers; le propriétaire peut être tenté d'en disposer sans payer les droits. Nous avons vu que, pour bénéficier de ce régime, le déposant devait, en autres choses, *fournir une caution*. Nous renvoyons au chapitre VII, III^e partie, pour tout ce qui concerne la nature et l'étendue des obligations de la caution; la caution est tenue, solidairement avec le cautionné, au paiement de tous les droits et amendes dus en cas de détournement frauduleux; *elle ne signe pas un engagement général* analogue à celui de la caution à l'enlèvement. Chaque chargement destiné à l'entrepôt fictif est reconnu par la douane, à l'arrivée en France, et détaillé sur un imprimé spécial intitulé : **Déclaration**. — **Permis de débarquer**. — **Permis d'entrée en entrepôt et soumission d'entrepôt fictif**. — Au bas de cet imprimé, l'administration des douanes a inséré la formule d'engagement dont nous avons reproduit précédemment le texte (1), et qui doit être signée par le déposant et sa caution.

A la sortie de l'entrepôt fictif, la même caution peut s'offrir à garantir le paiement des droits exigibles à ce moment, mais elle n'y est pas tenue; il s'agit d'un enga-

(1) III^e partie, chapitre VII, p. 386.

gement de nature différente; c'est la caution à l'enlèvement.

2. **Caution à l'enlèvement.** — Cette caution est donnée à l'occasion de la liquidation et du paiement des droits de douane, sans qu'il y ait lieu de faire de distinction entre la marchandise livrée directement à la consommation, dès son arrivée, et la marchandise sortant de l'entrepôt.

Aux termes de l'article 2 de la loi de finances du 23 décembre 1884, les receveurs des douanes dans les ports sont autorisés à laisser enlever, au fur et à mesure des vérifications et avant liquidation et acquittement des droits, les marchandises déclarées soit pour la consommation intérieure, soit pour l'entrepôt fictif, sous les conditions suivantes :

1^{re} Le négociant intéressé doit préalablement se faire admettre à bénéficier du crédit prévu par cette loi, à concurrence d'un chiffre arbitré par l'administration des douanes;

2^o Il doit souscrire un engagement aux termes duquel il s'oblige à acquitter les droits afférents aux marchandises enlevées, dans les trois jours de leur liquidation, soit en numéraire, soit en obligations spéciales à quatre mois, soit encore, dans certains cas, en obligations à l'admission temporaire à un mois, le tout à la convenance du receveur.

3^e Cet engagement doit être cautionné par un tiers admis par la douane, lequel *signe*, dans tous les cas, *une soumission générale*. Outre la soumission générale, la caution *signe* encore les obligations à quatre mois s'il en est créé.

Nous insistons sur ce fait que la caution doit signer en principe un *engagement général, non limité* comme somme, par conséquent; c'est par simple tolérance du receveur des douanes, que l'on a pu souvent limiter à une somme maxima de x francs les soumissions de cette

nature. En l'absence de cette limitation, il y a pour le banquier un réel danger de se voir engagé pour une somme supérieure à celle qu'il prévoyait (1).

Quand les droits sont payés en numéraire dans les trois jours, la caution est dite *caution à l'enlèvement*; dans le cas de souscription d'obligations, la caution est dite *caution à quatre mois*. Ces obligations sont souscrites sous forme de billets à l'ordre du receveur des douanes, causés « valeur en droits de douane », avalisés par la caution, et domiciliés payables soit chez le trésorier-payeur général du département, soit à la caisse centrale du ministère des finances. Elles sont établies pour le montant des droits dus, majorés de l'intérêt à 3 p. 100 pendant quatre mois, et d'une commission de 1 3 p. 100 (soit 1 p. 100 l'an), attribuée au receveur et constituant la rémunération au risque de l'opération, qui est faite sous sa responsabilité.

II. Admission temporaire. — Sont affranchies de droits de douane un certain nombre de marchandises étrangères, venant en France pour y recevoir un complément de main-d'œuvre ou même pour être transformées, à charge d'être ensuite réexportées dans un délai déterminé, variant de deux à six mois. L'importateur est tenu au paiement d'un quadruple droit s'il ne s'est pas conformé

(1. Voici la formule de la *soumission générale* :

« Nous soussignés *nom, profession et domicile du propriétaire des marchandises*) nous obligeons envers M. le Receveur principal des douanes de..., à payer à sa première réquisition et à quelque époque qu'elle soit faite, le montant des droits de douane qui résulteront des liquidations relatives aux marchandises que nous avons déclarées pour la consommation.

« Le paiement sera effectué, au choix de M. le Receveur principal, soit en effets à terme remplissant les conditions voulues par les règlements de la douane, soit en numéraire.

Et moi *nom, profession et domicile de la caution*, également soussigné, après avoir pris connaissance de la soumission ci-dessus, déclare me rendre caution solidaire des engagements qu'elle contient, cette caution étant valable pendant un an.

Au besoin on ajoute : « Cette soumission, qui annule les précédentes, est faite jusqu'à concurrence de la somme de..... en lettres et en chiffres). »

à ces prescriptions; l'exécution de l'engagement par lui contracté est garantie par une caution.

Les cautions à l'admission temporaire sont très rares en banque, parce qu'elles n'intéressent qu'un nombre très restreint d'industries.

Autrefois l'admission temporaire des blés se faisait dans des conditions telles que, grâce à un trafic des acquits à caution, les meuniers pouvaient écouler en France les farines qu'ils auraient dû réexporter; ils avaient alors avantage à faire de gros achats de grains à l'étranger, et ils recouraient à leur banquier, tant pour dégager les documents que pour servir de caution en douane. La loi du 5 février 1902 ⁽¹⁾ a rendu désormais impossibles les opérations de ce genre.

Parmi les marchandises susceptibles d'être reçues en admission temporaire, nous citerons : les blés, pour la mouture ou pour la fabrication des pâtes alimentaires, des biscuits de mer, des biscuits sucrés et de l'amidon; les boîtes de montres, pour la gravure; le cacao, pour la fabrication du chocolat sans sucre; les feutres, pour la teinture; les sucres, pour le raffinage; les tissus de soie, pour la teinture et l'apprêt, etc....

1° La caution à l'admission temporaire doit signer un *engagement général* semblable à celui qui est usité en matière de caution à l'enlèvement :

2° Elle doit également *signer chacun des acquits à caution* délivrés par la douane à l'arrivée des marchandises, et relatant : *a*) la nature et la quantité de ces marchandises; *b*) le but dans lequel elles sont introduites en crédit

(1) L'article 1^{er} de cette loi est ainsi conçu : « Le montant des droits de douane des blés étrangers présentés à l'admission temporaire devra être consigné au moment de l'importation. — Il sera délivré au meunier importateur, après conduite directe des blés dans son usine, un titre de perception *incessible*, dont le montant lui sera remboursé par la douane au prorata des quantités de farine, semoule, son, produits alimentaires dérivés du blé qu'il aura exportés postérieurement à la création du titre.... »

de droits; c) l'engagement assumé par le titulaire de l'acquit de réexporter dans le délai fixé les produits obtenus.

Tout acquit à caution doit être apuré ou *déchargé*, c'est-à-dire revêtu d'un certificat constatant que le soumissionnaire a régulièrement tenu ses engagements et n'a plus obligations à l'égard de la douane. Si on a laissé expirer les délais sans apurer l'acquit, une contrainte est décernée contre le soumissionnaire et sa caution, pour le paiement du quadruple droit.

L'acquit à caution n'est pas exclusif au régime de l'admission temporaire; nous en avons trouvé d'autres exemples lorsque nous avons étudié le régime des alcools; on délivre aussi des acquits à caution pour le transfert d'entrepôt à entrepôt, pour le transit international et en matière de régie et d'octrois.

Section II. — CAUTIONS EN RÉGIE.

Nous n'avons pas l'intention de passer successivement en revue tous les cas dans lesquels la Régie exige la constitution d'une caution, pour accorder une suspension du paiement des droits ou un crédit de droits. Ils sont énumérés dans l'article 2 de la loi du 15 février 1875, « relative aux crédits et escomptes en matière de contributions indirectes » :

« .... Pour ceux de ces droits auxquels a été accordée la faculté d'acquiescement en obligations ou l'allocation d'un escompte en cas de paiement au comptant, c'est-à-dire.... les taxes de fabrication et de consommation sur les sels, les sucres, les bières..... les huiles de toute espèce, la bougie.... et aussi pour le droit sur les cartes à jouer et le montant du papier filigrané et de moulage des cartes à jouer, le redevable pourra être admis à présenter

des obligations dûment cautionnées à quatre mois d'échéance, lorsque la somme à payer, d'après chaque décompte, s'élèvera à 300 francs au moins. »

Nous ne nous occuperons que de ceux de ces produits qui ont déjà mérité d'appeler notre attention au chapitre des avances sur marchandises : les alcools et les sucres.

I. ALCOOLS. — 1. *Caution à l'entrepôt.* — Nous savons que le nom d'*entrepôt*, pour les alcools, est donné à tout magasin dans lequel on déclare vouloir établir un dépôt ; nous avons dit que l'entrepositaire devait fournir une caution responsable du droit de consommation et des droits d'octroi. Par *entrepositaires*, il faut donc entendre indistinctement : les distillateurs de profession, les marchands en gros, les débitants qui ne veulent pas être tenus de payer au comptant les droits *généraux et locaux* susceptibles d'être constatés à leur charge.

L'étendue de l'obligation de la caution est maintenant aisée à fixer ; elle porte d'abord sur le paiement des droits dus à l'État (droit de consommation et droit d'entrée), et, le cas d'échéant, sur le paiement des droits d'octroi, si l'alcool est entreposé dans une ville où il existe un octroi.

L'importance des risques courus par la caution est considérable ; les entrées et les sorties clandestines d'alcools peuvent être longtemps dissimulées aux agents du Trésor, tant que le redevable est en bonne situation ; mais elles ne peuvent plus être masquées le jour où le redevable tombe en faillite. Le chiffre exorbitant des droits simples, doubles ou quadruples à payer est insuffisamment couvert par le stock d'alcools entreposés. Le banquier-caution qui a désintéressé la Régie est bien subrogé de droit dans le privilège de cette administration, mais en fait, son recours est illusoire.

Ce sont les comptables chargés du recouvrement de l'impôt qui ont qualité pour agréer ou non la caution

présentée. Les Établissements financiers peuvent être admis comme cautions, mais leurs agences ou succursales ne doivent l'être qu'en vertu d'une autorisation spéciale du Ministre des Finances.

Les actes de caution à l'entrepôt sont valables du 1^{er} janvier au 31 décembre de la même année ; ils ne peuvent être annulés avant l'expiration de la période commencée, sauf :

a) Au cas d'un commun accord entre le redevable, la caution et la Régie ;

b) Au cas de faillite ou de liquidation judiciaire du cautionné, la caution se trouvant dégagée de plein droit de la responsabilité des faits postérieurs à la faillite ou à la liquidation ;

c) Au cas d'insolvabilité de la caution, insolvabilité survenant après l'acceptation par la Régie.

Voici l'*ampliation de la déclaration d'entrepôt et de cautionnement* :

Le..... mil neuf cent..... M..... demeurant à..... rue..... n°..... , pourvu d'une licence n°..... en date du..... 190..., a présenté pour caution, en exécution des lois et règlements, M..... demeurant à..... rue..... n°....., lequel, après acceptation du receveur soussigné, s'engage conjointement et solidairement avec lui au paiement des droits de toute nature, tant sur les alcools actuellement en la possession du déclarant, que sur les alcools qu'il introduira ou fabriquera d'ici au....., déduction faite des quantités qui auront été enlevées régulièrement de ses magasins en vertu d'aquits à caution, et de celles sur lesquelles il justifiera avoir acquitté les droits exigibles.

Au cas où le stock en magasin dépasserait la quantité de....., M..... fournira une seconde caution, et, à défaut de cette seconde caution, le crédit des droits lui sera retiré.

Jusqu'à ce que ce nouveau cautionnement ait été fourni, le présent cautionnement demeurera applicable à la garantie des droits sur les quantités qui resteront en magasin à la date du....

2. *Caution pour le transport des alcools.* — Il s'agit, bien entendu, d'alcools circulant accompagnés d'*acquits à caution*. Le principe de l'apurement des acquits à caution est le même pour la régie que pour la douane.

Le risque couru par la caution est plus évident encore, puisque, grâce à cette caution, l'assujéti peut faire régulièrement sortir de ses magasins des alcools qu'il peut ensuite détourner aisément sans payer les droits. La caution est responsable non plus du droit simple, mais du double droit de consommation.

Le risque s'aggrave encore, car si le destinataire n'a pas déclaré les alcools à leur arrivée, et n'a pas par conséquent acquitté les droits, la Régie n'a pas d'action contre lui : l'expéditeur et la caution sont seuls responsables de la non-décharge de l'acquit. La caution garantit non seulement les conséquences de la fraude du cautionné, mais encore indirectement celles de la fraude des destinataires.

La caution peut, à son gré, se contenter de cautionner spécialement chaque acquit ou de signer une formule générale d'engagement. Dans ce dernier cas, elle est responsable de tous les acquits délivrés au redevable ; mais l'acte est révocable à toute époque de l'année.

Voici l'ampliation de la déclaration générale de cautionnement :

Le..... mil neuf cent....., M..... demeurant à....., rue....., n°... déclare que, relativement aux acquits à caution qu'il lèvera en son nom au bureau de la Régie pour le transport des alcools, il présente comme caution, en exécution des lois et règlements, M....., demeurant à....., rue....., n°...., lequel s'engage conjointement et solidairement avec lui à rapporter dans les deux mois qui suivront l'expiration du délai définitif de transport, si la destination indiquée est à l'intérieur du département, et dans les trois mois si elle est au dehors, un certificat de décharge délivré pour chacun des acquits à caution par les employés des contributions indirectes et, à défaut de représentation du certificat

de décharge dans les délais déterminés ci-dessus, à payer les droits qui deviennent légalement exigibles.

M. M..... (le débiteur et..... la caution déclarent en outre que leurs signatures mises au bas du présent engagement auront la même force, et devront produire les mêmes conséquences que si elles étaient apposées à la souche des registres d'acquits à caution.

Le présent cautionnement aura son effet du..... au..... Toutefois, à toute époque de ladite période de temps, et sans qu'elle soit tenue à aucune formalité, la Régie aura la faculté de rejeter la caution admise si, pour une cause quelconque, il paraît utile de prendre de nouvelles garanties dans l'intérêt du Trésor. De même, il sera loisible à M..... caution, de se délier de son engagement, pourvu qu'il notifie au bureau où sont délivrés les acquits à caution, le retrait du présent cautionnement par une déclaration expresse signée de lui, laquelle sera inscrite sur un registre à souche, et dont il recevra une ampliation. Sa responsabilité ne restera engagée à partir de ce moment, que pour les acquits à caution qui, antérieurement cautionnés par lui, ne rentreraient pas déchargés.

II. SUCRES. — 1. *Circulation des sucres.* — *Acquits à caution.* — Ce qui a été dit des acquits à caution à propos des alcools, s'applique également au régime des sucres.

2. *Paiement du droit.* — Pour être autorisés à enlever des fabriques ou des entrepôts, sans paiement préalable des droits, les sucres destinés à la consommation ou à l'admission temporaire, les redevables ont à souscrire entre les mains du receveur principal, une soumission qui doit être cautionnée à la convenance du receveur. Le principal obligé et sa caution doivent avoir leur domicile dans l'arrondissement.

Voici le texte de la *soumission de paiement de droits sur les sucres* :

Je soussigné..... (nom et profession) demeurant à....., m'oblige

envers le receveur principal des contributions indirectes de..... à régler à sa première réquisition, et à quelque époque qu'elle soit faite, le montant des droits afférents :

Aux sucres que j'aurai déclarés pour la consommation, ou placés sous le régime de l'admission temporaire à partir du....., et jusqu'au..... Ce règlement sera effectué soit en numéraire, soit, si ledit receveur l'accepte, en effets à terme remplissant les conditions voulues par le règlement du 1^{er} septembre 1852 et la loi du 15 février 1875, ou en obligations d'admission temporaire conformément aux lois des 7 mai 1864 (art. 5 et 8 juillet 1865 art. 27).

Et moi..... (nom et profession) demeurant à....., également soussigné, après avoir pris connaissance de la soumission ci-dessus, je déclare me rendre solidaire des engagements qu'elle contient.

Les traites cautionnées et les obligations cautionnées sont, à l'exemple de ce qui se passe en matière de caution en douane, créées à l'ordre du receveur principal, avalisées par la caution, timbrées aux frais du redevable et domiciliées payables soit chez le trésorier-payeur général du département, soit chez le receveur particulier de l'arrondissement. Elles sont établies pour le montant des droits dus, majorés de l'intérêt à 3 p. 100 sur la durée du crédit (1), et d'une commission de 1/12, 1/6, ou 1/3, suivant que l'échéance est de un, deux ou quatre mois.

Il est à retenir que l'admission temporaire est consentie par la *Douane* pour tous les sucres venant par *mer*, alors qu'elle est consentie par la *Régie* pour tous les sucres venant par *terre* ou plutôt par voie fluviale, car les sucres voyagent beaucoup plus par hélandres que par wagons, en raison de l'économie de frais de transport. Il s'ensuit que les cautions doivent être données tantôt à la Douane, tantôt à la Régie, quand il s'agit de cautionner les raffineries des ports de l'Océan et de la Méditerranée.

(1) Sauf l'exception résultant de l'article 5 de la loi du 9 juillet 1904, cité à la page 419.

Le risque de la caution est moins grand que lorsqu'il s'agit d'alcools : la sécurité du banquier repose uniquement, il est vrai, sur la plus ou moins grande correction du cautionné, mais les droits qu'il peut avoir à payer sont relativement faibles, quoique se rapprochant sensiblement de la valeur du produit brut.

Section III. — CAUTIONS A L'OCTROI.

Les droits d'Octroi sont des taxes frappant les objets destinés à la consommation intérieure d'une commune ; ils sont perçus au profit exclusif de cette commune. La perception en peut être faite, au gré du conseil municipal : en *régie simple*, sous l'administration immédiate du maire ; en *régie intéressée* ou abonnement fixe avec partage au delà d'une somme déterminée ; *ferme* ou par adjudication ; enfin, par *abonnement* avec la Régie. C'est au Directeur Général des Contributions Indirectes qu'est attribuée la surveillance de la perception et de l'administration de tous les octrois ; chaque Directeur des Contributions Indirectes suit les opérations des octrois dans son département. Les poursuites sont exercées par voie de contrainte, à la requête du maire, sauf quand il s'agit d'une action commune de la Régie et de l'Octroi ; en ce cas, le procès-verbal est dressé à la requête du Directeur des Contributions Indirectes et c'est lui seul qui suit l'affaire.

Les droits doivent être payés au moment où les marchandises imposées entrent dans le périmètre de l'Octroi, à moins qu'elles ne soient destinées, en vertu d'une déclaration spéciale, à être entreposées.

Le régime de *l'entrepôt* en matière d'Octroi est analogue à celui qui existe en matière de douane. On distingue l'entrepôt *réel*, ou dépôt dans un magasin public, sous la garde d'un conservateur et sous la garantie de l'adminis-

tration de l'Octroi, et l'entrepôt *fictif*, ou dépôt dans un magasin particulier.

Dans le cas d'entrepôt *réel*, les marchandises sont inscrites sur un registre à souche ; un récépissé détaché de la souche est remis à l'entrepositaire. Les cessions de marchandises peuvent avoir lieu dans l'entrepôt, moyennant une déclaration de la part du vendeur et la remise du récépissé d'admission ; il est délivré un nouveau récépissé à l'acheteur.

Si l'entrepôt est *fictif*, on doit désigner les magasins, chantiers, caves, celliers ou autres emplacements où les marchandises seront déposées ; mais, et c'est un point sur lequel nous insistons, l'entrepositaire n'est *obligé de fournir caution qu'autant que les règlements locaux l'exigent* ; la question de caution en matière d'entrepôt fictif pour les octrois est laissée à la libre appréciation des Conseils municipaux. On ne peut donc, comme dans les cas précédents, en donner la formule générale.

En terminant, nous signalerons que le privilège général mobilier, dont jouit le Trésor en matière de Douane ou de Régie, ne peut être invoqué en matière d'Octroi. C'est la jurisprudence consacrée par un jugement du *Tribunal de commerce de Strasbourg* du 8 octobre 1862 (1).

---

1) Voir *Dictionnaire général des Contributions indirectes*, Lons-le-Saunier, imprimerie H. Damelet, v.^o Recouvrement des droits, p. 1133, n.^o 139.

INDEX ALPHABÉTIQUE

A

- Acceptation.** — Forme, 99; Délais, 100; Protêt : faute d'acceptation, 100; Effets, 96; Acceptation conditionnelle, 101, 336; Traités non acceptables, 101.
- ACCEPTATION DE TRAITES DOCUMENTAIRES.** 101, 297.
- ACCEPTATIONS DE BANQUE :** Provision, 486; Négociation, 489, 491, 494; Marché hors-banque, 187. Voir : *Traites, Crédits documentaires, Crédits par acceptation*, etc.,.
- Accréditif** (Voir : *Lettre de crédit*).
- Achats de papier.** Voir : *Papier*.
- Acquit.** — Traités, 70; Chèques, 70, 75.
- Acquit à caution.** — Règle : Définition, 412; Alcools : acquits poses, acquits blancs, 412, note 1, 536; Sucres, 417, 537.
- DOUANE.** 532.
- Actif des banques.** — Définition, 17; Participations financières, 28; Portefeuille-titres, 29; Immeubles, 29; Opérations commerciales de banque, 29.
- Admission temporaire.** — Définition, 118; Caution, 531.
- Affrètement.** — 248. — Contrat d'affrètement pour marchandises transportées par fleuves et canaux, 359.
- Agios.** — Escompte, 158. Voir : *Escompte*.
- Alcools.** — Régime fiscal, 411; Caution, 531.
- Allonge.** — Définition, timbre, 112.
- Arbitrage.** — Papier étranger, 190, 203. — Marchés à terme sur marchandises, 442.
- Arrête de compte.** 53. — Effets juridiques, 53.
- Assurance.** — Loi du 19 février 1889, 217.
- CONTRE L'INCENDIE :** Marchandises en nautissement, 379; Marchandises warrantées, 232; Marchandises sous récépissés de magasins généraux, 226.
- Sur la vie :** Définition, 465; Valeur de rachat, valeur de réduction, 460; Avances sur polices, 466; Avenant, 466.
- MARITIME :** Sur corps, sur facultés, 257; Sur bonne arrivée, 258, note; Risques : convertis, 259; Franchise, 259; Police : définition, 257, flottante, 258; endossement, 292; Avenant, 258, 291; Certificat d'assurance, lettre de garantie d'assurance, lettre de retrait de police, 258, 292.
- TRANSPORTS PAR FLEUVES ET CANAUX.** 358.
- Aval.** — Garantie d'escompte, définition, 451; Effets de commerce, obligations de l'avaliste, 104; Recours contre l'avaliste, 124.
- Avances.** — A découvert : Pure et simple, 42; En compte courant, 43. Voir : *Découvert*.
- Sur MARCHANDISES EN COURS DE ROUTE.** (Voir : *Credit documentaire*). Transports par fleuves et canaux, 351; Lettre de voiture, 353; Récépissé

- de batcher, 352; Transports par routes, 370, par chemins de fer, 371; Avances sur comblaisements, 277.
- SUR MARCHANDISES EMMAGASINÉES.** Rôle en banque, 373; Marchandises déposées dans les magasins particuliers : chez un simple dépositaire, 379; chez un commissionnaire, 380; chez un faïonnier, 381; Marchandises déposées dans des magasins publics : en douane, 383. Voir : *Douane*; entrepôt réel, 395; fictif, 398; Marchandises déposées dans des magasins généraux : sous récépissé non négociable, 400; sous récépissé négociable, 401, 407; Marchandises passibles des droits de Régie, 410; Rôle des marchés à terme dans les avances sur marchandises, 422.
- SUR POLICES D'ASSURANCE-VIE.** 466.
- SUR CRÉANCES CIVILES.** 467.
- SUR FONDS DE COMMERCE.** 468.
- SUR HYPOTHÈQUE.** 469; maritime, 477.
- Avenant** — Assurances maritimes, 258, 291; Assurances sur la vie, 466.

B

- Bancable.** — Papier bancaire, 152; Warrants bancaires, 235; Titres bancaires, 140, 141.
- Banque de France.** — Rôle économique, 129; Historique, 130; Administration, 131; Succursales, 132; Privilège d'émission, 132; Billet de banque, 134; Opérations, 137.
- Banques nationales.** — France, 130; Allemagne, 142; Îles Britanniques, 143; Autriche-Hongrie, 144; Belgique, 145; Espagne, 145; États-Unis, 146; Grèce, 146; Italie, 147; Pays-Bas, 148; Russie, 148; Suisse, 149; Turquie, 149; Taux d'escompte, 160.
- Bénéfice de discussion.** 453.
- Bénéfice de division.** 453.
- Besoin.** — Définition, 100, note 1. — Paiement après protêt, 121; Dénonciation de protêt, 122; Marché hors-banque, 189 note 1.
- Bilan des Banques.** 16. Voir : *Passif*, *Actif*, etc.). — Crédit Lyonnais, So-

ciété Générale, Comptoir national d'Escompte, 20; Crédit industriel, 21.

Billet à ordre. — Définition, 67; Provision, 95; Opposition au paiement, 90; Prescription, 91; Timbre, 67, 141. Voir : *Endossement*, *Protêt*, *Timbre*, etc.).

BILLETS À ORDRE DÉLIVRÉS PAR LA BANQUE DE FRANCE. 141.

DOCUMENTAIRES : Promesses de capitaines, 329; Encaissement, 346; Paiement partiel, 346; Privilège, 329.

MOBILISATION DU CRÉDIT DE BANQUE PAR BILLET À ORDRE. 501.

Billet de banque. — Définition et rôle économique, 134; Billet de banque et papier-monnaie, 193.

Bons du Trésor. — Négociation sur le marché privé, 191.

Bons de livraison. 308 note 1.

Bourses de commerce. — Définition et rôle, 220.

Bulletin d'entrepôt. — Administration de la Régie, 413.

Bureaux auxiliaires. — Banque de France, 132.

C

Caf. 260.

Caisses de liquidation. — Historique, 130; Rôle, 131; Organisation, 142.

Capital. — CAPITAL COMMERCIAL : caractères, 38.

CAPITAL DES BANQUES. 17, 18; Augmentation du capital, 21.

Caution. — Définition, 450; Aval, 451; Étendue de l'engagement de la caution, 451; Caution solidaire, 453 et note 1.

Cautions de banque. — Nature, 33, 512; Caractères généraux, 526; Bilan des banques, 26; Principales cautions de banque : En dorane, entrepôt fictif, 386, 528; enlèvement, 530; admission temporaire, 531; soumission générale, 531; En régie, 533; Alcools, 534; Sucres, 537; A l'octroi, 539; CONDITIONS DE BANQUE, 527.

Cautionnement. — Définition, 208 (Voir : *Caution*).

- Certain** — Cote des changes, 196.
Certificat d'assurance, 258, 292.
Cession de créance. — Droit commun, 82; Par endossement, 83.
Chambres de commerce. — Définition et rôle, 222.
Chambre de compensation, 76.
Change — ÉTRANGER: Définition, 191; Cours, 139; Causes des variations, 192; Conditions d'escompte, 169; Cote des changes, 195; Calcul du change, 197; Certain, incertain, 198; Arbitrages et parités, 203.
ÉTRANGER: Tarif d'encaissement, 159, 178.
Charte-partie. — Définition, 248.
Chèque — Définition, 68; Provision, 69, 74, 95; Conditions de régularité, 69; Timbre, 67, 70, 111; Acquit, 70; Opposition au paiement, 91; Opposition sur le compte courant du tireur, 92; Délais de présentation, 70, 73; Duplicata, 70; Endossement, 105; Rôle économique, 71; Comparaison de la traite et du chèque, 72. Voir: *Protêt, Endossement*, etc.,.
ESCOMPTE DE CHÈQUES, 73. — Chèques à papillon, risques courus, 169.
CHÈQUE RABRÉ, 76.
CHÈQUES DE LA BANQUE DE FRANCE, 111.
CHÈQUE DOCUMENTAIRE: Provision, 325; Régularité, 326.
Cif, 260.
Clause à ordre — Définition, 82; Ses effets, 83. Voir: *Titres à ordre, Cession de créance, Endossement*, etc.,. — Traités, 63; Chèques, 75; Warrants, 229; Réécépissés des magasins généraux, 225; Connaissances, 290; Lettres de voiture, 353; Réécépissés de bateliers, 363.
Clearing House, 76.
Commissions de banque. — Caractères, 198, 527; De caisse, 16; Descompte, 158; De recouvrement, 177; Encaissements par la Banque de France, 156; Crédit documentaire, 304, 307; Encaissement d'effets documentaires, 345; Crédits par acceptation, 398; Caution de banque, 527.
Compensation. — En compte courant, 55; Comptes de recouvrement, 181.
Complaisance Papier de, 97, 171.
Comptabilité — Service de la comptabilité, 6; Des comptes courants, 36; Crédits documentaires, 304. — Crédits par acceptation, 496.
Compte courant. — Définition, 36; Caractères généraux: procédé de comptabilité, 48; Titre de créance, 52; Effets juridiques, 54; Arrêtés de comptes, 53; Pluralité de comptes ouverts à un même titulaire, 55; Bilan des banques, 25.
Comptes courants ordinaires, 31; Opposition sur le compte courant du tireur d'un chèque, 92.
Comptes courants garantis, 52.
Comptes courants d'avances sur marchandises, 304; Compte d'acceptation; Crédit documentaire, 304; Comptes par bateaux, 306.
Fonctionnement parallèle des comptes courants et des comptes d'encaissement, 182.
Comptabilité des comptes courants, 56.
Banque de France: Comptes courants, 139; Comptes courants d'avances, 140.
Comptes d'ordre. — Bilan des banques, 25; Crédits documentaires par acceptation, 305; Crédits par acceptation, 496; Comptes d'encaissement, 182.
Comptes de dépôts (Voir: *Dépôts*).
Comptes d'encaissement, 181. — Fonctionnement parallèle du compte courant et du compte d'encaissement, 182.
Conditions de banque. — De découvert, 46; Descompte, 157; De recouvrement: effets, 177; Banque de France, 156; Descompte de warrants, 235; De crédit documentaire, par acceptation, 299; Par paiement, 307; De recouvrement d'effets documentaires, 345; Caution de banque, 527.
Congé. — Administration de la Régie, 413; Congé rose, congé blanc, 412, note 1.
Connaissance. — Définition, 248; Nombre légal d'exemplaires, 249;

- Forme : à personne dénommée, au porteur, à ordre, 250; Risques inhérents à l'usage du connaissement, 251; Timbre, 252.
- AVANCES SUR CONNAISSEMENTS**, 277.
- Dégagement de connaissement, 262 (Voir : *Documents*, *Crédit documentaire*).
- ENDOSSEMENT**, 291. — Législations étrangères, 290.
- PLURALITÉ D'EXEMPLAIRES** : Règlement de conflits, 259; Législations étrangères, 286.
- Consignataire** de marchandises, 311, note 1; De navire, 311.
- Copie de facture**. — Définition, 259; Usage, 260.
- Corner**. — Marchés à terme, 136.
- Cote**. — Manière de coter les effets remis à la Banque de France, 155.
- Cote des changes**, 195 (Voir : *Change*, *Papier de commerce*).
- Course** (Frais de). — Recouvrement des effets de commerce, 179.
- Créances civiles**. — Cession en nantissement, 167.
- Crédit**. — Contrat de crédit, 35; Crédit de banque, 37; Crédit commercial, 37; Ouverture de crédit, 45.
- Crédit agricole**, 504.
- Crédit d'embouche**, 508.
- Crédit documentaire**. — Définition, 243; Caractères, 245; Crédit documentaire et escompte d'effets documentaires, 247; Déposit et marge de garantie, 299; Comptabilité, 304 (Voir : *Compte courant*, *Comptes d'ordre*, etc.); Conditions de banque, 299, 307.
- MODES DE RÉALISATION**. — Par paiement, 261; Dégagement de connaissements, 262; Par acceptation, 263; Rembours de banque, 264; Crédit non confirmé, 268; Confirmé, 269; Implicitement confirmé, 274; Avances sur connaissements, 277.
- FIN DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE**. — Dessaisissement sans couverture, 280; Avec couverture, 281.
- PRATIQUE DES CRÉDITS DOCUMENTAIRES**, 282 (Voir : *Documents*).
- Crédit par acceptation**. — Opération de pure mobilisation, 32; Bilan des banques, 26; Définition, 181; Rôle, 186; Pratique, 195; Comptabilité, 196.
- Crédit documentaire par acceptation** (Voir : *Crédit documentaire*).
- Remboursement anticipé des acceptations**, 197; Conditions de banque, 198.
- D**
- Découvert**. — Définition, 30, 43; Découverts accidentels, 45; Facilités de caisse, 46; Conditions de découvert, 46; Découvert par dessaisissement de documents, 280 (Voir : *Avances*).
- Délégations**. — Définition, timbre, 112.
- Delivery-order**. — Définition, 308; Rôle, 309; Forme, 310; Valeur juridique, 313; Opérations de banque sur delivery-order, 314.
- Dénouciation de protêt** (Voir : *Protêt*).
- Déplacé**. — Papier déplacé pour la Banque, 155; Déplacé ou non bancaire 156 (Voir : *Papier*).
- Déport**. — Marchés à terme, 141.
- Déposit**. — Opérations sur marchandises, 299; Caisses de Liquidation, 142.
- Dépôt**. — Comptes de dépôts, 12; Dépôts à vue, 22; Dépôts à échéance fixe, 24; Clientèle capitaliste, 51; Comptes de dépôts ouverts par la Banque de France, 150.
- Devises**. — Définition, 157; Devises étrangères, 195 (Voir : *Papier*).
- Différé**, 160.
- Disponibilité**. — Classification des opérations de banque, 32.
- Disponible**, 160.
- Documents maritimes**. — DOCUMENT PRINCIPAL : Le connaissement, 248 (Voir : *Connaissement*); DOCUMENTS ACCESSOIRES, 257 (Voir : *Police d'assurance*, *copie de facture*, etc.).
- EXAMEN DES DOCUMENTS**, 285, 345; Communication des documents, 293; 337; Effets documentaires, 317 (Voir : *Tratte*, *Chèque*, etc.).
- Domiciliaire** (Voir : *Domiciliation*).
- Domiciliation**. — Définition, 63; Acceptation de traites domiciliées,

99; Protêt, 120; Avantages de la domiciliation, 155.
Douane. — Privilège, 383; Conséquences, 383.
Régime douanier: Entrepôt réel, 384; Entrepôt fictif, 386; Entrepôts spéciaux, 387; Inscription et transfert en douane, 389; Jurisprudence en matière de douane, 391; Caution, 328. Voir: *Caution de banque*; Marchandises prohibées et non prohibées, 385.
Ducroire. — Définition, 511, 515; Nature juridique, 518; Modes de réalisation des opérations de ducroire, 516; Forfait d'escompte, 517, 520; Promesse de ducroire, 521.

E

Écart. — Tarifs de recouvrement, 179.
Effets de commerce. — Caractères généraux, 60; Clause à ordre, 82; Solidarité, 85; Opposition, 87; Paiement, 119; Protêt, 120; Nantissement sur effets de commerce, 164.
Effets documentaires. 319; Provision, 320; Droits et devoirs du porteur, 321; Chèque documentaire, 325; Traite documentaire, 327; Billet à ordre documentaire, 329; Escompte des effets documentaires, 331; Encaissement des effets documentaires, 345; Lettre de gage, 335. Voir: *Lettre de change, Traite, Chèque, Billet à ordre, Warrant, Recouvrement*, etc., etc.
Embauche. 508.
Encaissement. Voir: *Recouvrement*, *Endos*. Voir: *Endossement*.
Endossataire. — Définition, 105. Voir: *Endossement*.
Endossement. — Définition, 105; Cession de créance par endossement, 83; Effets de l'endossement: effets de commerce, 85; autres titres à ordre, 86; Endos de propriété, 87; de procuration, 85, 106; irrégulier, 85, 106; en blanc, 85, 105, 108, 291; en nantissement, 164. Voir: *Traite, Chèque, Billet à ordre, Warrant, Connaissance*, etc., etc.

Endosseur. — Définition, 105. Voir: *Endossement*.

Entrepôt en Régie, en Octroi. Voir: *Alcools, Sucres, Régie, Octroi*.

Entrepôt fictif. — Douane, 386; Avances sur marchandises en entrepôt fictif, 398; Caution, 386.

Entrepôt réel. — Douane, définition, 384; Formalités, 385; Avances sur marchandises, 395.

Entrepôts spéciaux. 387.

Époques. — Marches à terme, 436.

Escompte. — Définition, 91; Objet de l'escompte, 60; Nature juridique, 79.

OPÉRATIONS D'ESCOMPTE. 31; Garanties, 94; Mobilisation du crédit, 127; Rôle économique, 128; Banque de France, 138.

PRATIQUE DE L'ESCOMPTE. 150; Conditions de banque, 157; Effets documentaires, 318, 330; Warrants, 218; Warrants agricoles, 238.

ESCOMPTE HORS-BANQUE. 187.

FORFAIT D'ESCOMPTE. 517, 520.

États hypothécaires. — Inscriptions et transcriptions, 176.

Exercice. — Administration de la Régie, 412.

F

Facilités de caisse. 16.

Facture. — Copie de facture, 259.

Facture consulaire. 261.

Facultés. — Marchés à terme, 133, 138.

Filière. 139.

Fob. 260.

Fonds de commerce. — Nantissement, 168.

Fonds publics. — Avances sur, 100.

Forfait d'escompte. 517, 520.

Franchise. — Assurance, 259.

G

Gage. — Contrat, définition, 211; Gage civil et commercial, 212; Mode de constitution, 212; Preuve, 213; Nature du droit, 215; Constitution pendant la période suspecte, 219. Voir: *Avances sur*

lettres de voiture, sur documents, sur titres, etc.

Garanties. — Caractères des opérations apportant une garantie au crédit de banque, 208; Garantie solidaire (Voir: *Solidarité*); Réelle, personnelle, 208, 450, 455.

Greenbacks. 146, 191.

H

Hors-banque (Voir: *Papier*).

Hypothèque. — JUDICIAIRE, 469.

LÉGALE, 470.

CONVENTIONNELLE, 470; Conditions de validité, 470; Droit de préférence et droit de suite, 471; Purge, 471; Rang, 471; Inscription, 472; Pénemption, 472; Extinction, radiation, mainlevée, 473; Droits d'enregistrement des actes d'ouverture de crédit, 473.

Hypothèque maritime, 477.

I

Immobilisation (Voir: *Mobilisation*).

Impayés. — Etude des risques d'escompte, 174; Frais de retour, 178, note 1.

Incertain — Cote des changes, 196.

Inscription hypothécaire. 472; Pénemption, 472; Inscription d'office, 473; Etats des inscriptions, 476.

Intérêts — Descompte, 158; de découvert, 46; Calcul des intérêts en compte courant, 56.

Intervention. — Acceptation et paiement par intervention, 190, note 1; Protêt, 121; Dénonciation de protêt, 122.

J

Jouissance (Titres). — Définition, 457.

L

Laissez suivre, 308, note 1; 312, note 1.

Lettre de change (Voir: *Traite*).

Lettre de crédit. — Effets juridiques, 273; Forme, 493 (Voir: *Crédit documentaire*, *Crédit par acceptation*).

Lettre de gage, 335.

Lettre de garantie d'assurance. 258, 292.

Lettre de retrait de police d'assurance. 258, 272.

Lettre de voiture. — Définition, 351; Forme, 351; Fausse lettre de voiture, 353; Avances sur, 353.

M

Magasins généraux — Définition et rôle, 218.

Mainlevée. 473.

Mandat. — Effet de commerce, mandat à vue, 61.

Mandat rouge. — Banque de France, 142.

Manifeste. — Droit maritime, 385.

Marché. — HORS-BANQUE, privé (Voir: *Papier hors-banque*).

MARCHÉS COMMERCIAUX, 221.

MARCHÉS A TERME. — Rôle dans les opérations sur marchandises, 422; Principaux marchés, 435; Contrats, 435; Types, 435; Usages, 436; Époques, 436; Primes, 437; Facultés, 438; Filière, 439; Report, 441.

Marge de garantie. — Warrants, 236; Opérations sur marchandises, 299; Caisses de liquidation, 443.

Mention « sans frais ». — Définition, conséquences, 125; Déchéances, 113; Tarifs de recouvrement, 179, note 1.

Mobilisation du crédit. — Définition, 479; Classification des opérations de banque, 32; L'escompte procédé de mobilisation, 127; Classification des procédés de mobilisation, 483; Crédits par acceptation, 481; Mobilisation par billets à ordre, 501.

N

Nantissement (Voir: *Gage*).

Non bancable. — Papier, 156; Warrants, 235 (Voir: *Papier*).

Novation. — Compte courant, 54; Définition, conséquences, 448; Par changement de dette, remise d'un impayé, virement du solde d'un compte, 449; Par changement de

débiteur, constitution et dissolution de société, 449; Par changement de créancier, 450.

O

Oblitération. — Timbre, 115 et note 1.
Octroi. — Perception des droits, 539; Entrepôt, caution, 540.

Opposition. — Effets de commerce: Traités, 87; Billets à ordre, 90; Chèque, 91; Warrant, 228; Sur le compte courant du tireur d'un chèque, 92; Sur marchandises déposées dans les magasins généraux, 403; Sur la Rente française, 456.

Ordre (Voir: *Clause à ordre, Titres à ordre, Endossement*).

Ouverture de crédit. 15; Hypothécaire, droit d'enregistrement, 473; Sous-seing privé, droit d'enregistrement, 473.

P

Papier de commerce. — Caractères généraux, 60.

BANCABLE, 132.

NON BANCABLE, 136.

ÉTRANGER, 137; Conditions d'escompte, 160; Recouvrement, 186; Négociation, 191, 193 (Voir: *Change*; Papier long, papier court, 196; Valeurs se négociant à trois mois, 200; Valeurs se négociant à vue, 198; Papier négociable, 199; Arbitrages et parités, 203).

HORS-BANQUE, 137. — Rôle du marché hors-banque, 187; Nature du papier hors-banque, 189; Papier négociable, papier fait, 190.

EXAMEN DES RISQUES. — Allure du papier, 169; Papier long, 169; Papier court, 168; Papier de complaisance, 171.

PAPIER-MONNAIE, 193.

PAPIER DE BANQUE. Voir: *Acceptations de banques*.

Parités. — Papier étranger, 203.

Passif. — Définition, 17; Passif des banques, 18; Capitaux propres, 18; Capitaux empruntés, 22; Postes divers du passif, 25.

Péremption. — Inscription hypothécaire, 472.

Période suspecte, 216.

Perte au change, 169.

Poids et mesures étrangers, 301.

Polices (Voir: *Assurance*).

Postes. — Recouvrement par l'Administration des Postes, 185.

Prescription. — Traité, 124; Billet à ordre, 91; Chèque, 75.

Prime, au change, 169.

Primes marchés à. 437; Double prime, 437; Réponse des primes, 438.

Privilèges. — Droit civil, 208, 473; Privilège immobilier: inscription hypothécaire, 474; Privilège du vendeur, 474.

Profits et pertes. — Définition, 17.

Promesses de capitaine. — Définition, 330 (Voir: *Billet à ordre*).

Prorogations, 173.

Protêt. — Faute de paiement, 120; Délais, 121; Faute d'acceptation, 100; Délais, 120; Protêt de perquisition, 121, note; Dénonciation de protêt, 122; Délais, 123; Déchéances faute de protêt, 123; Protêt au « besoin » ou recom-mandataire, 121; Dénonciation de protêt, 122; Protêt au domiciliataire, 120; Warrants, 233.

Provision. — Définition, 95; Traité, 96; Chèque, 69, 74, 95; Billet à ordre, warrant, 95 (Voir: *Traites non acceptables*; Provision des effets documentaires, 320 (Voir: *Traites, Billets à ordre, chèques, Effets de commerce*).

Purge hypothécaire, 471.

R

Recensement. — Régie, 412.

Récépissés de chemins de fer, 371.

Récépissés de bateliers. — Définition, 356; Forme, 358; Avances sur récépissés de bateliers, 362.

Récépissés des Magasins généraux. — TRANSMISSIBILITÉ: Définition, 225; Endossement, 225; Perte, 226; Timbre, 225; Avances sur, 401; Opposition à la délivrance des marchandises, 403.

NON TRANSMISSIBLES. 100; Avances sur, 100.

Rechange. 123; Compte de retour, 123.

Reclamés. — Effets réclamés à la Banque de France, 159, note 1; Risques, 173.

Recommandataire (Voir : *Besoin, Intervention*).

Recouvrement. — Recouvrement des effets de commerce; Tarifs, 177; Conditions, 178; Comptes d'encaissement, 181; Revendication des effets en recouvrement, 181; Administration des Postes, 185; Sur l'étranger, 186; Effets en recouvrement, 107; Négociation des effets en recouvrement, 107; Recouvrement par huissiers, 108; Par la Banque de France, 156.

Rèescompte. — Banque de France, 129, 138; Escompte d'effets documentaires, 342.

Régie. — Privilège de l'Administration, 409 (Voir : *Avances, Sucres, Alcools*; Transfert en Régie, 411; Cautions et entrepôts, 533.

Renbours de Banque. 261.

Renouvellements. — Effets, 170; Warrants, 235.

Report. — Marchés à terme, 141.

Réserves (Bilan des Banques), 19, 21.

Retours Voir : *Impayés*.

Retraite Voir : *Rechange*.

Risques de recouvrement. 157, 180.

Risques. — Risques d'escompte; Bilan des banques, 27; Définition, 163; Étude des risques, 163; Division des risques, 167; Allure des risques, 173.

RISQUES DE RECouvreMENT (Voir : *Recouvrement*).

S

Sans frais (Voir : *Mention « sans frais »*).

Sécurité. — Classification des opérations de banque, 32.

Solidarité en matière commerciale. 153; Effets de commerce, 85; Étendue de la solidarité dans les effets de commerce, 103; Clause sans garantie, 104. — Déchéance du bénéfice de la solidarité, 113; Warrant,

228; Warrant agricole, 238; Cautions solidaire, 153.

Sommiers de la douane. 385.

Stellage. 137.

Succursales de la Banque de France. 132.

Sucres. — Régime fiscal, 115, 537.

T

Taux. — Des avances de la Banque de France, 141; du découvert, 16; d'escompte, 138; des Banques nationales étrangères, 160; l' fixation du taux d'escompte de la Banque de France, 138.

Timbre. — Différentes sortes de timbres, 111; Vignettes, 114; Visa, 114; Timbres mobiles, 114; Oblitération, 115 et note 1.

EFFETS DE COMMERCE. — Traités et billets à ordre, 67, 111; dixième, troisième, etc., duplicata, 112; allonge, 112; effets tirés de l'étranger payables en France, 112; en transit, 112, 116; Chèques, 67, 116; Warrants, 228; Warrants agricoles, 241; Conditions d'escompte du papier étranger, 160; Déchéances résultant de l'irrégularité du timbre des effets de commerce, 113.

CONNAISSEMENTS. 252.

LETTRES DE VOITURE. 357.

TITRES ÉTRANGERS. 158 (Voir : *Titres*).

Tirages. — Sommes rondes, 171; Réciproques, 171; Croisés, 171.

Tiré. 61.

Tireur. 61; Droits du tireur d'un effet documentaire, 321.

Titres. — Nominatifs, 81; Avances sur, 155; Au porteur, 81; Avances sur, 155; A ordre, 82; Effets de commerce, 85; Autres titres à ordre, 86; Titres bancaires, 140, 141; Titres étrangers; mention du timbre, 138; Quotité et mode de paiement du timbre, 138; Titres abonnés, 159; Fonds d'États, 159; Différentes sortes de timbre, 162.

Traite. — Définition, 61; Pluralité d'exemplaires, 65; Original, copie, 65; Provision, 25; Paiement, 119;

- Délais de présentation, 119. Non-paiement, 190. Voir : *Protêt* ; Paiement partiel, anticipé, 119, 339, 342 ; Opposition au paiement, 87 ; Prescription, 124, 64, 91 ; Timbre, 112, 67. Voir : *Timbre*, Voir : *Endossement*, *Acceptation*, etc.).
- Traite documentaire.** — Acceptation, 101 ; Échéance, 327 ; Documents contre acceptation, 328, 336 ; Documents contre paiement, 328, 337 ; Paiement anticipé, 339 ; Paiement partiel, 342 (Voir : *Effets documentaires*, *Escompte*, *Encaissement*, etc.).
- Transcription.** — Actes d'aliénation, 171 ; États des transcriptions, 176.
- Transfert en Douane,** 389, 393. En Régie, 111 ; Titres nominatifs, 155.
- Transit** — Effets en, 112, 116 ; Chèques en, 117 ; Ports de transit, 310, 341.
- Types.** — Marchés à terme, 435.
- U**
- Union Latine.** — Conditions d'escompte, 160.
- V**
- Valeur.** — Écritures de comptes courants, 50 ; Valeur à échéance, à échéance moyenne, conditions d'escompte, 159.
- Valeurs de complaisance.** — Définition, 97 ; Risques, 170.
- Valeur fournie.** — Définition, traite, 63 ; Cheque, 74 ; Endossement, 105.
- Ventes de papier,** 195.
- Villes rattachées.** — Banque de France, 132.
- Virements.** — Banque de France, 142 ; Virement du solde d'un compte courant, 119.
- W**
- Warrant.** — Définition, 67, 227. Rôle du warrant dans le crédit de banque, 223, 128 ; Endossement, 105, 228 ; Timbre, 67, 228.
- ESCOMPTE DE WARRANTS.** 218 ; Garantie réelle, garantie personnelle, 231 ; Assurance des marchandises warrantées, 232 ; Conditions d'escompte ; warrants bancaires, 235 ; Protêt, 231 ; Perte du titre, 228 ; Renouvellement des warrants, 235 ; Retraits partiels de marchandises warrantées, 104, 104.
- Warrant agricole.** — Définition, 238 ; Endossement, 100 ; Remboursement avant échéance, 241 ; Garanties concédées à l'escompteur, 241 ; Recours contre les obligés, 242 ; Timbre, 241.

TABLE DES MATIÈRES

NOTIONS PRÉLIMINAIRES.

CHAPITRE I. — Notions générales sur les opérations de banque...	1
Définition courante de la Banque.....	2
Méthode pour arriver à une définition claire.....	3
Division des opérations de banque : opérations avec la clientèle capitaliste, opérations avec la clientèle commerciale.....	4
Caractères distinctifs des deux sortes d'opérations :	
1 ^o Au point de vue des ressources dont disposent les banques.....	6
2 ^o — du rôle économique des banques.....	7
3 ^o — de la nature juridique des opérations de banque.....	9
4 ^o — du risque couru.....	11
5 ^o — de l'importance du rôle des banques.....	14
CHAPITRE II. — Les Bilans des banques.....	16
SECTION I. Passif des banques : leurs ressources.....	18
1 ^o Capitaux propres des banques — Capital proprement dit.....	18
Réserves.....	21
2 ^o Capitaux empruntés. — Dépôts à vue.....	22
Dépôts remboursables à échéance plus ou moins éloignée.....	24
3 ^o Autres postes du passif ne constituant que pour partie, ou ne constituant pas des ressources proprement dites.....	25
4 ^o Engagements ne figurant pas au passif des banques.....	27
SECTION II. Actif des banques : l'emploi de leurs ressources.....	27
1 ^o Emplois à échéance plus ou moins éloignée :	
Participations financières, industrielles ou commerciales.....	28
Portefeuille-titres.....	29
Immeubles.....	29
2 ^o Emplois à court terme : opérations commerciales de banque ou opérations de banque pure.....	29

CHAPITRE III. — Classification des opérations de banque.....	30
Sécurité dans l'emploi des fonds.....	32
Disponibilité des fonds employés.....	33

PREMIÈRE PARTIE.

Du Crédit de Banque en général, et, en particulier, sous sa forme la plus simple : le Prêt ou Avance de fonds à découvert.

CHAPITRE I. — Du Crédit de banque.....	35
SECTION I. Du Contrat de crédit en général.....	35
SECTION II. Du Crédit de banque.....	37
Crédit de banque et crédit commercial.....	37
Caractères du crédit de banque.....	38
CHAPITRE II. — Des avances de fonds à découvert.....	42
SECTION I. De l'avance de fonds pure et simple.....	42
SECTION II. Du découvert proprement dit.....	43
Définition du découvert.....	43
De l'ouverture de crédit.....	44
Des découverts accidentels.....	45
Conditions de découvert.....	46
CHAPITRE III. — Du compte courant.....	47
SECTION I. Caractères généraux du compte courant.....	48
§ I. Le compte courant procédé de comptabilité.....	48
Classification des comptes de banque.....	51
§ II. Le compte courant titre de créance.....	52
Nature de la créance résultant du compte courant.....	52
L'accord sur le solde d'un compte courant fixe le chiffre de la créance, sauf erreur.....	53
§ III. Effets juridiques du compte courant.....	54
1 ^{re} Novation.....	54
2 ^e Indivisibilité de la créance représentée par le solde du compte courant.....	54
Pluralité de comptes courants ouverts à un même titulaire.....	55
SECTION II. Comptabilité des comptes courants.....	56
Principes du calcul des intérêts en compte courant.....	56
Méthodes de calcul des intérêts en compte courant.....	57

DEUXIÈME PARTIE.

De l'opération ayant pour objet d'ajouter des garanties au crédit de banque et de le mobiliser : L'Escompte.

CHAPITRE I. — De l'objet de l'Escompte.....	59
SECTION I. Définition de l'Escompte.....	59

SECTION II. Des effets de commerce. Leurs caractères généraux.....	60
§ I. La Traite ou Lettre de change.....	61
Conditions exigées pour la régularité d'une traite.....	62
— de forme.....	62
— de capacité.....	66
— de timbre.....	67
§ II. Le Billet à ordre.....	67
§ III. Le Warrant.....	67
§ IV. Le Chèque. Conditions dans lesquelles doit être créé le chèque.....	68
Rôle économique du chèque.....	71
Comparaison de la traite et du chèque.....	72
Chèques barrés.....	76
CHAPITRE II. — De la nature de l'Escompte.....	79
SECTION I. Nature juridique de l'Escompte.....	79
L'Escompte est-il une cession de créance? Est-il une avance garantie par une créance?.....	79
SECTION II. De la clause à ordre.....	81
§ I. Modes de cession de créances.....	81
Titres nominatifs — au porteur — à ordre.....	81
Qu'est-ce que la clause à ordre?.....	82
La cession de créance en droit commun.....	82
La cession de créance par endossement.....	83
§ II. Effets de l'Endossement en matière d'effets de commerce.	85
De la solidarité.....	85
Opposition au paiement : 1. Des titres à ordre autres que les effets de commerce.....	87
2. Des effets de commerce.....	88
Traite.....	88
Billet à ordre.....	90
Chèque.....	91
Opposition sur le compte courant du tireur d'un chèque.....	92
CHAPITRE III. — De l'Escompte en tant qu'opération apportant une garantie au crédit de banque.....	94
Garanties inhérentes à l'opération d'escompte :	
1 ^{re} Créance sur le tiré d'un effet de commerce.	
2 ^{re} Solidarité des endosseurs.	
SECTION I. La Créance dont l'effet de commerce est le titre.....	95
Existence de la provision.....	95
Effets de l'acceptation. 1. L'acceptation prouve la provision.....	96
2. L'acceptation immobilise la provision au profit du porteur.....	98
Forme de l'acceptation.....	99
Protêt faute d'acceptation.....	100
Traites non acceptables.....	101

SECTION II. La Garantie solidaire.....	103
SECTION III. Conditions auxquelles est soumise la conservation des garanties.....	104
§ I. Cession régulière de l'effet de commerce.....	105
Forme de l'endossement.....	105
Conséquences de l'endossement irrégulier.....	106
Endossement à titre de procuration. Effets de commerce remis pour l'encaissement.....	106
Endossements en blanc.....	108
§ II. Régularité du timbre sur les effets de commerce.....	110
1. Traités et billets à ordre.....	111
Montant du droit de timbre.....	111
Pénalités.....	111
Déchéances.....	113
2. Chèques.....	116
3. Warrants.....	117
§ III. Présentation au paiement dans les délais légaux.....	118
1. Présentation à l'échéance.....	119
2. Constatation du non-paiement. Le protêt.....	120
3. Signification aux intéressés. La dénonciation de protêt.....	122
Déchéances encourues.....	123
Mention « sans frais ».....	125
CHAPITRE IV. — De l'Escompte en tant que procédé de mobilisation du crédit de banque.....	127
SECTION I. Rôle économique de l'Escompte : mobilisation du crédit.....	128
1 ^o Dans le commerce.....	128
2 ^o Dans les banques.....	129
SECTION II. La Banque de France.....	130
§ I. La Banque de France dans ses relations avec l'État.....	130
Administration et direction de la Banque de France.....	130
La Banque de France banque d'émission. Conditions de son privilège.....	132
Rôle économique du billet de banque.....	134
§ II. La Banque de France dans ses relations avec les particuliers.....	137
Opérations diverses de la Banque de France.....	137
I. L'Escompte. Fixation de son taux d'escompte.....	138
II. Les comptes courants.....	139
III. Chèques.....	141
IV. Billets à ordre.....	141
V. Virements.....	142
VI. Opérations diverses.....	142
SECTION III. Les Banques nationales étrangères.....	142
CHAPITRE V. — Pratique des opérations d'escompte.....	150
SECTION I. Fixation des conditions d'escompte.....	150

§ I. Considérations générales présidant à la fixation des conditions.....	151
Conditions que doit remplir un effet pour être bancaire.....	152
Papier non bancaire ou déplacé.....	156
Papier étranger.....	157
Papier hors banque ou papier négociable.....	157
§ II. Comment se chiffrent les conditions d'escompte.....	157
Conditions ordinaires : Intérêt, Commission, Changes.....	157
Autres conditions : Valeur à l'échéance, Valeur à l'échéance moyenne.....	159
Régime spécial du papier étranger.....	160
SECTION II. Étude des risques.....	163
Définition du risque d'escompte.....	163
Éléments d'appréciation des risques.....	164
A. Crédit du cédant.....	165
B. Solvabilité des tirés.....	167
C. Allure du papier.....	167
1. Longueur du papier : papier à courte échéance, Chèques à papillon.....	168
Papier à longue échéance.....	169
2. Renouvellements et valeurs de complaisance.....	170
3. Tirages en sommes rondes.....	171
4. Tirages réciproques.....	171
5. Liens de parenté entre tireur et tiré.....	172
6. Qualité du tireur ou du tiré : tirages escomptés sur des commissionnaires et tirages escomptés à des commissionnaires.....	172
7. Modifications dans l'allure des risques.....	173
8. Prorogations et réclamations d'effets.....	173
9. Impayés.....	174
De la domiciliation.....	174
CHAPITRE VI. — Recouvrement des Effets de commerce.....	177
SECTION I. Tarifs d'encaissement sur la France.....	177
Définition.....	177
Conditions d'encaissement.....	178
Risques de recouvrement.....	180
Tenue des comptes d'encaissement.....	181
Fonctionnement parallèle d'un compte courant et d'un compte encaissement.....	182
Couvertures en papier.....	184
Services accessoires rendus par les encaisseurs.....	184
Encaissements par l'Administration des Postes.....	185
SECTION II. Tarifs d'encaissement sur l'étranger.....	186
CHAPITRE VII. — Négociations du papier de commerce en dehors de la Banque de France.....	187
SECTION I. Négociation du papier français : Marché hors-banque.....	187
Rôle du marché hors-banque.....	187

Nature du papier négociable sur le marché hors-banque.....	189
Pratique du marché hors-banque.....	190
SECTION II. Négociation du papier étranger : Change.....	191
Définition du change.....	191
Causes des variations du change.....	192
Négociations de papier.....	194
Cote des changes à Paris.....	195
Principes du calcul des changes.....	197
Valeurs se négociant à vue.....	198
Valeurs se négociant à trois mois.....	200
Arbitrages et parités.....	203

TROISIÈME PARTIE

Des opérations ayant pour objet principal d'ajouter des garanties au crédit de banque.

INTRODUCTION.....	207
Plan de la IIIe Partie.....	210
CHAPITRE I. — Du gage commercial.....	211
Définition du gage. — Le gage civil, le gage commercial.....	211
Mode de constitution du gage.....	212
Preuve du gage.....	213
Nature du droit de gage.....	215
CHAPITRE II. — Des Escomptes de warrants.....	218
SECTION I. Notions générales.....	218
Les magasins généraux.....	218
Les Bourses de commerce.....	220
Les Chambres de commerce.....	222
Rôle du warrant dans le crédit de banque.....	223
SECTION II. Récépissés et warrants.....	224
§ 1. Le Récépissé : Définition et forme.....	225
Mode de transmission du récépissé.....	225
Assurance contre l'incendie.....	226
§ 2. Le Warrant : Définition et forme.....	227
Le warrant est un effet de commerce.....	228
Mode de transmission du warrant.....	228
L'Escompte de warrant opération de banque gagée.....	231
Indemnités d'assurance.....	232
Pratique des opérations d'escompte de warrants.....	233
Renouvellements de warrants.....	235
Conditions d'escompte : warrants bancables et warrants non bancables.....	235
Appendice : principales marchandises dont la Banque de France escompte les warrants.....	236
Principales marchandises non warrantables.....	237

SECTION III. Warrants agricoles. Caractères du warrant agricole.....	238
Qui peut créer un warrant agricole.....	239
Produits susceptibles d'être warrantés.....	239
Création et enlèvement du warrant agricole.....	240
Garanties conférées à l'escompteur d'un warrant agricole.....	241
CHAPITRE III. — Du Crédit documentaire.....	243
SECTION I. Définition et rôle du crédit documentaire.....	243
Définition du crédit documentaire.....	243
Caractères du crédit documentaire.....	245
Le crédit documentaire et l'escompte des traites documentaires.....	246
SECTION II. Des Documents.....	247
§ 1. Du document principal : le Connaissance.....	248
Forme du connaissance.....	250
Timbre des connaissances.....	252
Le connaissance gage du crédit documentaire.....	253
Risques du crédit documentaire inhérents à la nature du connaissance :	
Pluralité d'exemplaires d'un même connaissance.....	254
§ 2. Des documents accessoires.....	257
1. Police d'assurance maritime.....	257
2. Copie de facture.....	259
3. Documents divers.....	260
SECTION III. Modes de réalisation du Crédit documentaire.....	261
§ 1. Réalisation par paiement.....	261
§ 2. Réalisation par acceptation.....	263
A. Crédit non confirmé.....	268
B. Crédit confirmé.....	269
A qui doit être adressée la Lettre de crédit.....	270
Effets juridiques de la Lettre de crédit.....	273
Crédit implicitement confirmé.....	274
Dans quels cas on emploie le crédit non confirmé et le crédit confirmé.....	275
Avantages et inconvénients pour le banquier, de l'une et l'autre forme de crédit par acceptation.....	275
§ 3. Avances sur documents.....	277
SECTION IV. Comment finit le crédit documentaire.....	279
Dessaisissement immédiat, sans couverture, des documents.....	280
Dessaisissement des documents contre couverture.....	281
SECTION V. Pratique du crédit documentaire.....	282
§ 1. Crédit documentaire par acceptation.....	283
I. Considérations d'ordre personnel. Parties intervenantes.....	283
II. Examen des documents.....	284
Conflits de lois.....	285

Connaissements, § 1. Pluralité d'exemplaires.....	286
§ 2. Le connaissance titre négociable.....	290
§ 3. Endossement.....	291
Police d'assurance.....	291
III. Communication des documents à l'importateur.....	293
IV. Réception de la marchandise à l'arrivée du navire.....	297
V. Droit pour le débiteur de visiter la marchandise, de l'échantillonner.....	298
VI. Conditions de banque.....	299
VII. Déposit et marge de garantie.....	299
VIII. Principales unités de poids et mesures étrangers.....	301
IX. Comptabilité des opérations documentaires.....	304
§ 2. Crédit documentaire par paiement.....	306
CHAPITRE IV. Opérations sur Delivery-Orders.....	308
Définition du delivery-order.....	308
Utilité du delivery-order.....	309
Formes du delivery-order.....	310
Valeur juridique du delivery-order.....	313
Opérations de banque sur delivery-order.....	314
1 ^o Le banquier est porteur du connaissance sur lequel des delivery-orders ont été créés à valoir....	315
2 ^o Le banquier est porteur du delivery-order.....	317
CHAPITRE V. — Escompte d'Effets documentaires.....	319
SECTION I. Provision des Effets documentaires.....	320
SECTION II. Théorie des droits et devoirs du porteur de l'effet sur les documents.....	321
SECTION III. Forme des effets documentaires.....	325
1. Chèque documentaire.....	325
2. Traite documentaire.....	327
3. Billet à ordre documentaire.....	329
SECTION IV. Pratique de l'escompte des effets documentaires.....	330
A. Le banquier porteur d'un effet de commerce.....	331
B. Le banquier porteur des documents.....	333
Devoirs de l'escompteur en tant que cessionnaire d'un effet de commerce.....	333
Devoirs de l'escompteur en tant que mandataire du cédant.....	334
Lettre de gage ou Certificate of Hypothecation....	335
a. Documents contre acceptation.....	336
b. Documents contre paiement.....	337
Paiement anticipé total.....	339
Paiement anticipé partiel.....	342
C. Droits de l'escompteur d'une traite documentaire.....	343
SECTION V. Encaissement des effets documentaires.....	345
Conditions d'encaissement.....	345
Encaissement des promesses de capitaines.....	346

CHAPITRE VI. Avances sur marchandises en cours de route transportées par fleuves, canaux, routes, chemins de fer.....	350
SECTION I. Avances sur marchandises transportées par fleuves et canaux.....	354
Définition de la lettre de voiture.....	354
Avances sur lettres de voiture.....	354
Formes diverses de la lettre de voiture.....	354
Récépissés de bateliers.....	356
Formes des récépissés de bateliers.....	358
De la convention d'affrètement.....	359
Avances sur récépissés de bateliers.....	362
Précautions communes aux avances sur lettres de voiture et aux avances sur récépissés de bateliers.....	363
Le nantissement sur lettres de voiture est peu usité en banque.....	366
Assurances.....	368
SECTION II. Avances sur marchandises transportées par routes...	370
SECTION III. Avances sur marchandises transportées par voies ferrées.....	371
CHAPITRE VII. — Avances sur marchandises emmagasinées.....	373
Rôle en banque des avances sur marchandises emmagasinées.....	373
SECTION I. Marchandises déposées dans les magasins particuliers..	376
§ 1. Marchandises déposées dans les magasins appartenant au banquier ou loués à son nom.....	376
§ 2. Marchandises déposées dans les magasins d'un tiers.....	379
Marchandises confiées à un simple dépositaire.....	379
Marchandises déposées chez un commissionnaire-consignataire.....	380
Marchandises remises à un façonnier.....	381
SECTION II. Marchandises déposées dans les magasins publics.....	383
§ 1. Marchandises en douane.....	383
Du privilège de la douane.....	383
Régime douanier.....	383
Entrepôt réel.....	384
Entrepôt fictif.....	386
Entrepôts spéciaux.....	387
Avances sur marchandises entreposées.....	387
Conséquences de la généralité du privilège de la douane..	388
Du transfert en douane.....	389
Jurisprudence en matière de douane.....	391
Formalités diverses à accomplir en douane suivant le régime dont bénéficient les marchandises.....	395
Marchandises à l'entrepôt réel dans des magasins généraux.....	395
Marchandises à l'entrepôt réel dans une ville où il n'y a pas de magasins généraux.....	398
Marchandises à l'entrepôt fictif.....	398

§ 2. Marchandises déposées dans les magasins généraux.....	400
1. Marchandises déposées sous simple reçu.....	400
2. Marchandises déposées sous récépissé négociable, warrant non utilisé.....	401
Récépissé établi ou transféré au nom du client.....	402
Récépissé établi directement au nom du banquier...	405
3. Avances sur récépissés négociables, les warrants ayant été négociés séparément.....	407
SECTION III. Particularités relatives à certaines marchandises placées sous le contrôle de la Régie.....	409
§ 1. Du privilège de la Régie.....	409
§ 2. Régime des alcools.....	411
§ 3. Régime des sucres.....	415
CHAPITRE VIII. — Du rôle des marchés à terme dans les opérations de banque gagées par des marchandises.....	422
SECTION I. Les marchés à terme élément de sécurité des opérations de banque gagées par des marchandises.....	422
§ 1. Risques inhérents aux avances sur marchandises.....	422
§ 2. Les marchés à terme peuvent supprimer le risque inhérent aux variations de la valeur du gage.....	423
1 ^o Les marchés à terme fournissent une base certaine d'évaluation des marchandises.....	424
2 ^o Les marchés à terme assurent la réalisation facile des marchandises en gage.....	428
3 ^o Les marchés à terme permettent de fixer, au moment même de la constitution du gage, le prix auquel il sera réalisé.....	428
4 ^o En certains cas, le marché à terme, par son organisation, assure le paiement du prix de réalisation du gage.....	430
Caisses de liquidation.....	430
§ 3. Opérations sur marchandises dans les ports de transit...	434
SECTION II. Notions sommaires sur le mécanisme des marchés à terme.....	435
CHAPITRE IX. — Garanties et nantissements divers s'ajoutant au crédit de banque.....	445
SECTION I. Caractères généraux des garanties et nantissements divers s'ajoutant au crédit de banque.....	445
SECTION II. De l'extinction des garanties par la novation.....	448
SECTION III. Garantie personnelle ou cautionnement.....	450
SECTION IV. Garanties réelles.....	455
§ 1. Fonds publics.....	455
Titres étrangers, Timbre.....	457
§ 2. Effets de commerce.....	464
§ 3. Polices d'assurance sur la vie.....	465
§ 4. Créances civiles et autres titres assimilés au point de vue des formalités de transmission.....	467

§ 5. Fonds de commerce.....	368
§ 6. Hypothèques. Régime hypothécaire.....	369
§ 7. Hypothèques maritimes.....	377

QUATRIÈME PARTIE.

Des opérations qui sont de simples procédés de mobilisation du crédit de banque.

NOTIONS PRÉLIMINAIRES. — Qu'est-ce que rendre un crédit mobilisable ?	379
Importance des opérations de mobilisation.....	380
Classification des procédés de mobilisation du crédit de banque.....	382
CHAPITRE I. — Crédits par acceptation.....	384
SECTION I. Nature des crédits par acceptation.....	384
Définition.....	384
Risques du banquier accepteur.....	385
Rôle des crédits par acceptation.....	386
SECTION II. Du crédit par acceptation dans chacune de ses trois fonctions.....	387
§ 1. Le crédit par acceptation supplantant au découvert par caisse.....	387
Mode de réalisation.....	387
Négociation des acceptations de banque.....	389
§ 2. Le crédit par acceptation substituant la signature du banquier à celle de son client.....	390
Mode de réalisation.....	390
Négociation des acceptations de banque.....	394
§ 3. Le crédit par acceptation servant au transport des fonds.....	392
Mode de réalisation.....	392
Forme de l'accreditif.....	393
Négociation des acceptations.....	394
SECTION III. Pratique des crédits par acceptation.....	395
Comptabilité des crédits par acceptation.....	395
Remboursements anticipés des acceptations.....	397
Conditions de banque.....	398
CHAPITRE II. — De la mobilisation du crédit de banque par billets à ordre.....	
SECTION I. Notions générales.....	399
Mécanisme de l'opération.....	399
Comparaison entre la mobilisation par acceptations et la mobilisation par billets à ordre.....	392
SECTION II. Des crédits à l'agriculture.....	394
§ 1. Crédits agricoles proprement dits.....	394
§ 2. Crédits d'embouche.....	398
TERREL et LEJEUNE.	36

CINQUIÈME PARTIE.

Des opérations accessoires de banque qui ne se traduisent pas par un mouvement de fonds.

NOTIONS PRÉLIMINAIRES	511
CHAPITRE — I. Opérations de dueroire	514
Définition du contrat de dueroire...	514
Modes de réalisation : par simple convention ; par double tirage ; forfait d'escompte...	516
Constatation du contrat de dueroire...	517
Nature juridique : contrat d'assurance...	518
Comparaison de l'opération de dueroire par double tirage et du forfait d'escompte...	520
Raison d'être des opérations de dueroire en banque...	523
Valeur de la promesse de dueroire...	524
CHAPITRE II. — Cautions de banque	526
Caractères généraux des cautions de banque	526
Conditions de banque...	527
Principales cautions de banque	527
SECTION I. Cautions en douane...	528
I. Entrepôt. 1. Cautions à l'entrepôt fictif...	528
2. Cautions à l'enlèvement...	530
II. Admission temporaire...	532
SECTION II. Cautions en Régie...	533
I. Alcools. 1. Cautions à l'entrepôt...	534
2. Cautions pour le transport des alcools...	536
II. Sucres. 1. Circulation des sucres...	537
2. Paiement du droit...	537
SECTION III. Cautions à l'octroi...	539
INDEX ALPHABÉTIQUE...	541

CORRECTION — IMPRIMERIE D. CRISTE.

82